ISSN 1680-4325

International Institute of Socionics



Международный институт соционики

Соционика, ментология и психология личности

4

2013

Международный научный журнал. Основан в 1994 г. Выходит 6 раз в год.

Подписные индексы по каталогам:
74557 – «ПРЕСА» (Украина),
15084 – «Пресса России»

✉: а/я 23, г.Киев-206, 02206, Украина

☎: (+38044) 558-09-35

Интернет**: http://socionics.socionic.info**

e-mail**: socionics@socionic.info** или **olly.olga@gmail.com**

Зарегистрирован министерством Украины по делам прессы и информации
17.03.95. № 1314, серия КВ

Вниманию руководителей предприятий!

Международный институт соционики предлагает Вам:

- полное целенаправленное формирование новых коллективов предприятий, фирм, банков и других структур по подразделениям с учетом вида деятельности и решаемых задач. При этом достигается **полная психологическая, информационная и деловая совместимость** членов коллектива и подбор необходимых руководителей, что обеспечивает гораздо более высокую, по сравнению с обычными коллективами, эффективность работы.
- проведение кадрового аудита организаций, повышение эффективности деятельности уже сложившихся коллективов, устранение конфликтных ситуаций, консультации по оптимальным перестановкам кадров в условиях реорганизации.
- определение **скрытой мотивации и лояльности персонала**, что позволяет: выявлять нелояльных сотрудников; диагностировать реальное (скрываемое) отношение сотрудников к фирме, ее руководству, коллективу, содержанию и условиям труда, материальному вознаграждению; оценивать структуру трудовой мотивации для индивидуального подбора адекватных способов стимулирования персонала.
- подбор кандидатов на вакантные должности, особенно ключевые, с обеспечением **полной психологической, информационной и деловой совместимости** как с непосредственным руководством, так и с коллективом.
- формирование рабочего коллектива **под конкретного руководителя** с обеспечением полной психологической, информационной и деловой совместимости.
- услуги по определению типа личности (Вашего и Вашего окружения с подробными описаниями типов и рекомендациями), прогнозированию поведения людей, установлению нужных Вам отношений с другими людьми.
- в дополнение к указанным работам проводится обучение основам соционики и новым методам работы с людьми.
- по желанию заказчика обеспечивается полная **конфиденциальность** и, при необходимости, **анонимность** работ.

За 22 года работы наши методики внедрены
в коллективах более 110 крупных предприятий, банков и фирм
России, Украины и других стран

Международным институтом соционики разработаны компьютерные программы, позволяющие, на основе данных, полученных при собеседовании, моделировать ситуацию в коллективе и прогнозировать результаты перестановок, реорганизаций, заполнения вакансий. Эти же программы позволяют определить так называемый интегральный тип коллектива как единого целого, его «характер», особенности его взаимодействия с руководством, коэффициент эффективности взаимодействия для всего коллектива, для любого его подразделения и для каждого члена коллектива.

При необходимости, мы оказываем консультации на постоянной основе, отслеживая в течение ряда лет, на основе уже имеющихся данных, динамику изменений в коллективе.

тел: **(+38044) 558-09-35**
e-mail: **123@socionic.info**
http://socionic.info

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ СОЦИОНИКИ

соционика, ментология и психология личности

№ 4 (109) **июль–август** **2013 г.**

СОДЕРЖАНИЕ

INTERNATIONAL INSTITUTE OF SOCIONICS
Socionics, Mentology and Personality Psychology
№ 4 (109) **July–August** **2013**

CONTENTS

ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Гуленко В. В.

ПРИЗНАК «КВЕСТИМНОСТЬ-ДЕКЛАТИМНОСТЬ: ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗЫ ЭКСПЕРИМЕНТОМ

Описан моделирующий эксперимент, организованный и проведенный автором, по анализу проявления признака «квестимность–деклатимность» при взаимодействиях в малых группах.

Ключевые слова: соционика, моделирующий эксперимент, квестим, деклатим.

1. Моделирующий эксперимент

В качестве вступления[1] хочу сказать пару слов об использовании термина «моделирующий эксперимент». В психологии существуют три типа собственно экспериментального метода: естественный эксперимент, моделирующий эксперимент и лабораторный эксперимент.

Лабораторный эксперимент — предполагает проведение исследований в психологической лаборатории, оснащённый специальными приборами и приспособлениями. Этот тип эксперимента отличается также наибольшей искусственностью экспериментальных условий. Он применяется обычно при изучении элементарных психических функций (сенсорной восприимчивости и моторной реакций, различий сенсорных порогов, объёма памяти и т.п.) и гораздо реже при изучении более сложных психических явлений (процессов мышления, коммуникации и т. п.).

Естественный (полевой) **эксперимент**, как говорит само название этого метода, наиболее приближен к неэкспериментальным исследовательским методам. Условия, используемые при проведении естественного эксперимента, организует не экспериментатор, а сама жизненная обстановка. Экспериментатор в данном случае пользуется лишь сочетанием различных (контрастных, как правило) условий деятельности испытуемых и фиксирует при помощи наблюдения или особых диагностических методик те или иные психологические особенности испытуемых.

Моделирующий эксперимент. При проведении моделирующего эксперимента испытуемый действует по инструкции экспериментатора и знает, что участвует в эксперименте в качестве испытуемого. Характерной особенностью эксперимента данного типа является то, что поведение испытуемых в экспериментальной ситуации моделирует (воспроизводит) с разной степенью условности вполне типичные для жизненных ситуаций действия: постановку целей, совершение выбора, выполнение различных интеллектуальных и практических действий и т. д. Моделирующий эксперимент позволяет решать особо трудные, комплексные исследовательские задачи, в которых переплетено множество факторов.

Приведу один из примеров моделирующего эксперимента. В ноябре прошлого года завершился эксперимент по моделированию 520-дневного полёта на Марс. А начался он 3 июля 2010 года. Его проводил Институт медико-биологических проблем РАН.

Гипотеза о содержании признака «квестимность–деклатимность» проверялась нами именно посредством моделирующего эксперимента. Данный эксперимент я анонсировал ещё во время четвёртого заседания Круглого стола по теме «Знаки функций», который проходил в Доме учителя 13 февраля 2012. Были приглашены наблюдатели из всех школ. Однако откликнулась только Галина Чикирисова из МИС. Она входила в нашу группу экспертов.

[1] По материалам доклада на 28-й Международной конференции по соционике, Киев, 22 сентября 2012 г.

2. Экспериментальная гипотеза

На первом этапе планирования эксперимента происходит выдвижение гипотезы. А на втором этапе гипотеза уточняется через определение переменных, которые поддаются наблюдению и фиксации.

Наш нынешний эксперимент, носивший название «Испытание переменами», явился продолжением предыдущего. Отличие состояло в том, что племена, жизнь которых мы моделировали, переходили из стадии альфы в стадию беты, то есть они пришли в движение — сорвались с насиженного места и попытались освоить новые территории и новый образ жизни.

Известную схему А. Тойнби «вызов — ответ» можно рассматривать как социальное действие признака «квестимность–деклатимность». Она построена как соционический механизм энергетического толчка, где инициирующую роль играет квестимность. Именно квестим бросает вызов — «челлендж» по-английски. Так говорят о позитивном аспекте вызывающего поведения. Челленджер — это бросающий вызов. В негативном смысле — это провокатор. Тот же, кто принимает вызов, занимает позицию отвечающего. Ответ на вызов дают *деклатимы*. Какой это будет ответ — принимающий или отвергающий предсказать очень трудно.

Перечислю различные проявления признака КД в поведении групп, которые рассматривались в рамках нашей гипотезы:

- Выдвижение предложений или их оценка
- Провоцирующие высказывания
- Категоричные высказывания или уклончивые высказывания
- Обостряющие действия или умиротворяющие действия
- Хаотичность в действиях / порядок в действиях
- Нанесение урона окружающей предметной обстановке
- Выбор крайнего решения из нескольких предложенных или выбор среднего варианта

Из чего вытекают эти и подобные им особенности поведения? Из главного значения признака «квестимность–деклатимность» — характера **преобладающего типа обратной связи в коммуникативной системе**. В жизни встречаются как системы с преобладающей положительной ОС, так и системы с отрицательной ОС. И разница между ними принципиальна и значительна.

Если рассмотреть семантику «квестимности–деклатимности» по четырём уровням коммуникации, как того требует методология ГС, то проявления признака выразятся в следующем:

1. Предложения — оценка

Через эту полярность признак проявляется на интеллектуальном уровне. Эти различия крайне важны для таких ситуаций, как мозговой штурм. *Квестимы* тяготеют к выдвижению предложений, а *деклатимы* — к оценке таких предложений.

2. Аттрактивность — реактивность

Это психологический уровень проявления признака. Кто первым подаёт сигнал для личностного сближения? Кто даёт повод, а кто этим поводом пользуется? Аттрактивны *квестимы*, а реактивны — *деклатимы*. Если рассматривать действие признака в негативном плане, то речь идёт о степени провокативности. Провоцирующее поведение более характерно для квестимов.

3. Радикализм — умеренность

Здесь имеется в виду проявление признака в социуме. Следствие этой полярности — тенденции созидательности или разрушительности в жизни сообществ. Самые заметные

разрушители — это *революторы* (*экстравертные квестимы*). Имеется в виду, конечно не информационный продукт, а реальные поступки. В силу этой особенности *квестимов* трудно организовать и долго удерживать вместе. Большая устойчивость и организованность — отличительный признак *деклатимных* сообществ по сравнению с *квестимными*.

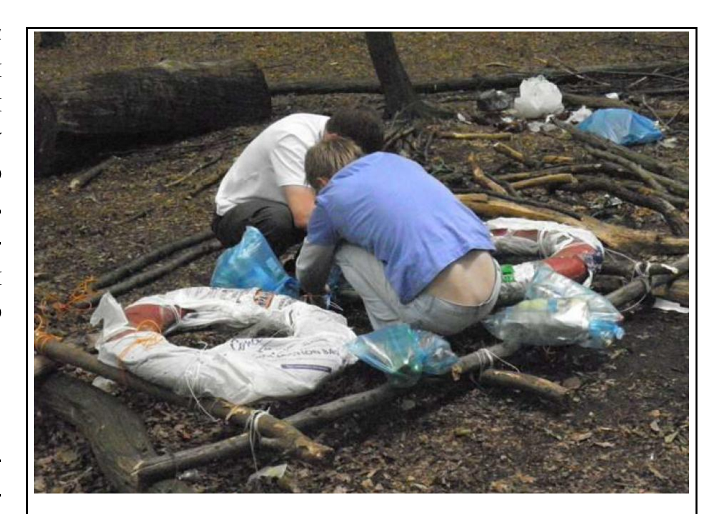


Фото 1. Различные методы работы: *деклатимы*.

4. Стимул — реакция

Физический уровень признака. Рефлексы у тех и других, по-видимому, работают по-разному. Здесь всё сложно, так как нужны приборы или скрупулёзные наблюдения. Причём имеется в виду не скорость реакции (на это влияет экстраверсия, сенсорика, а также динамика). Что же тогда? — разнообразие или непредсказуемость реакции. Исследования такого типа ещё впереди.

В качестве дополнения к основной гипотезе я рассматриваю ещё такие особенности в коммуникации этих противоположных групп типов. Во-первых, риторические (общие, малосодержательные, не требующие ответа или принимающие любой ответ) вопросы характерны для *квестимов*. А специальные, адресные, требующие однозначного ответа вопросы — для *деклатимов*. Во-вторых, как следствие подобного образа коммуникации, прямые ответы у *квестимов* и уклончивые, косвенные ответы у *деклатимов*.

3. Подготовка и ход эксперимента

Приступая к подготовке эксперимента, я принял во внимание, что:

- Для гуманизации эксперимента нужно максимально заменить столкновение «человек — человек» столкновением «человек — природа»
- Желательно сосредоточить действия на границе различных экосистем (лесной и водной). Дело в том, что признак КД пограничный, межквадральный, а квадру в её статическом аспекте я трактую как определённую экосистему.

Когда и где проходил эксперимент?

В течение двух дней, 2 и 3 июня 2012 года на нашем старом месте в Голосеевском лесу на холме и на берегу озера Дидоровка. Были сформированы три группы по восемь человек в каждой — группа квестимов (Искатель, Наставник, Аналитик, Лирик) группа деклатимов (Инспектор, Критик, Советчик, Гуманист) и смешанная группа. Наблюдением занималась экспертная группа в составе 4 человек. Сформированные группы были одеты в футболки с логотипом эксперимента трёх разных цветов — синего, красного и зелёного.



Фото 2. Различные методы работы: *квестимы*.

О том, как проходил эксперимент

Каждый день с 14.00 до 18.00 экспериментальные группы выполняли по четыре связанных единым сюжетом задания.

Согласно плану эксперимента этими заданиями в первый день были:

- Совет племени (выбор вождя),
- поиск тотема (кульминация — постройка лестницы),
- заготовка сырья и
- ярмарка (продажа заготовленного сырья).

Во второй день задания были сложнее:

- постройка плота,
- переправа,
- чествование отличившихся на переправе и
- заключение племенного союза.

4. Что показал эксперимент

4.1. Что подтвердилось

Все, кто наблюдал за экспериментом, а также сами участники были едины по следующим пунктам.

Во-первых, подтвердилась стимулирующе-провокативная природа *квестимов*, особенно *экстравертов*, и мобилизационно-ответная природа *деклатимов*, особенно *интровертов*.

Во-вторых, подтвердилась большая сплочённость и организованность *деклатимов* и меньшая — *квестимов*.

В-третьих, подтвердилась большая склонность *квестимов* к обсуждению различных предложений и вариантов по сравнению с *деклатимами*.

Неожиданно подтвердился и тот тезис, что *квестимы* наносят больший вред окружающей среде: «красная» команда срезала живое дерево и использовала его для постройки лестницы вместо сухого. Частично подтвердился промежуточный характер смешанной группы: в эпизоде «Чествование», когда они представили вариант, состоявший из награждения девушки, как у *деклатимов*, но наградой воображаемого характера, как у *квестимов*.

Обработкой протоколов эксперимента занимался Д. Павлов. Ему не удалось в силу некачественного заполнения выявить ни одной достаточно выраженной зависимости между переменными. Лишь по двум пунктам удалось набрать минимальную статистику:

- степень активности группы меняется скачком: «да» для *квестимов* и «нет» для *деклатимов,*

а также

- по пункту «конфликтные ситуации» — они чаще всего фиксировались в смешанной группе.

Так как собрать достаточной статистики с целью её обработки у нас не получилось, то в качестве результата приведу отрывки из отчётов закреплённых за группами ведущих, которые не только ставили задания, но и следили за действиями своей группы на протяжении всего времени эксперимента.

Наблюдения ведущей деклатимов (Ирина)

1. Был ли закреплённый лидер в вашей группе? Как он выделился?

Был чёткий лидер — Кирилл. Выделился сразу и не обсуждался. Выбор вождя прошёл быстро (предложили — приняли). На протяжении всего эксперимента лидерство не отдавал, ярко выделялся при общении с другими племенами. В своём вёл более мягкую политику. На вопросы отвечал и помогал племени. Сплотил племя.

2. На какие подгруппы поделилась ваша группа? Менялся ли состав этих группировок?

Подгрупп не было. Иерархия была. Кирилл — мужчины племени — женщины племени (при этом общались все и со всеми).

3. Как поведение группы менялось на протяжении дня?

Поведение стало более сплочённым и спокойным (особенно контрастировало с поведением других племён).

4. Поменялось ли поведение группы на второй день? Если да, то в чём это выразилось?

На второй день линия поведения осталась той же. Группа действовала самостоятельно в указанных рамках. Замечания, советы не обсуждались, а принимались как информация (даже если что-то было непонятно или не нравилось).

5. Были ли в вашей группе внутренние конфликтные ситуации? Если да, то кто был их источником и как они разрешались?

Конфликтов не было. Давления тоже. Самоорганизация была. Обсуждения и возможность высказаться тоже.

6. Что в поведении группы вам показалось непонятным, странным, труднообъяснимым?

Все было понятно. Удивила самоорганизация и сплочённость группы, а также поддержка внутри группы. Мало обсуждений. Все быстро принимались за дело.

Наблюдения ведущего квестимов (Николай)

1. Был ли закреплённый лидер в вашей группе? Как он выделился?

— Да, таким лидером показал себя Андрей — в первый же день, практически сразу. Выделился активностью при выборе места для тотема. Также на роль лидера весьма активно претендовал Миша — но после инцидента со срубленным деревом, что называется, «сдулся» и стушевался. Андрей уделял много времени обсуждению задания и способов выполнения.

2. На какие подгруппы поделилась ваша группа? Менялся ли состав этих группировок?

В принципе команда была достаточно сплочённой, ярко выраженных группировок не наблюдалось. В процессе выполнения заданий группировались по выполняемой работе.

3. Как поведение группы менялось на протяжении дня?

К концу первого дня группа стала боле сплочённой, чем в начале, даже девушка, пытавшаяся отделиться от группы и перейти в наблюдатели — принимала деятельное участие. Переломным моментом первого дня стала постройка лестницы.

4. Поменялось ли поведение группы на второй день?

На второй день состав группы «красных» сильно поменялся, соответственно поменялось и поведение. Стало меньше слаженности, активно «тянула одеяло на себя» Вика, пыталась проявить себя как ситуативный лидер. Команда притиралась заново, что значительно замедлило их совместную работу и снизило эффективность взаимодействия. Тем не менее, после постройки плота — команда обрела былую сплочённость.

5. Были ли в вашей группе внутренние конфликтные ситуации?

В конце второго дня наблюдались некие стычки за власть между Викой и Андреем.

4.2. Что не удалось подтвердить

Не удалось проверить тезис о склонности выбирать средний или крайний вариант в зависимости от полюса признака КД. К сожалению, нам не удалось создать условия для нормального наблюдения во время соответствующего экспериментального задания («Ярмарка»).

Не удалось также подтвердить более хаотичный поиск у *квестимов*. И опять по причине плохой организация данного задания. Одно дело поиск умозрительный и другое дело, когда надо найти реальный закопанный в землю предмет.

5. Выводы и планы на будущее

Сразу скажу, что главная наша ошибка заключалась в том, что не удалось создать подготовленную и достаточно многочисленную команду экспертов. Мы поступили на этот раз по формуле «лучше меньше, да лучше», но наблюдать за поведением такого количества людей на большой территории силами лишь 4-х человек оказалась делом невыполнимым.

Второй недостаток был таким же, как и в предыдущем эксперименте. Не получилось вызвать устойчивую мотивации участников. Свою роль, конечно, сыграл и такой фактор удержания участников как отсутствие материальной заинтересованности. При отсутствии финансирования провести серьёзную подготовку к такому сложному мероприятию практически невозможно. И, тем не менее, метод моделирующего эксперимента я считаю весьма перспективными и собираюсь его развивать и далее. Особого внимания, в частности, заслуживает проверка групп на слаженность при осуществлении действий с нарастающей координацией.



Фото 3. Эксперты-наблюдатели.

В следующем году мы будем менять формат эксперимента. Как я уже сказал, чтобы провести его на должном уровне и не бояться, что участники разбегутся из-за усталости или потери интереса, нужно получить финансирование. Поскольку мы его лишены, то, скорее всего, перейдём к малым и средним организационным форматам.

Темы наших будущих экспериментов:

1) ассиметричные ИО (*ревизия* и *заказ*), сравнение консолидирующей силы которых позволит на практике проверить особенности работы двух разных соционических моделей — информационной и энергетической;
2) признак «восходящие — нисходящие», который вместе с признаком «центральные — периферийные» отвечает за распределение квадральных ролей в socионе.

УДК 159.923.2

Фролова М. Г.

ИНТУИЦИЯ ВРЕМЕНИ У СЕНСОРИКОВ

Описаны проявления маломерной интуиции времени у сенсорных соционических типов личности. Даны практические рекомендации по правильному взаимодействию между интуитами и сенсориками.

Ключевые слова: соционика, интуиция времени, мерность психической функции.

Восприятие

Для *сенсориков интуиция времени* (△) — слабая функция. И восприятие по ней неэкспертное.

У людей с **двумерной** *белой интуицией* (△) нет представления о едином событийном потоке, включающем в себя другие. Вместо непрерывности событийных цепочек они видят некие усеченные последовательности событий, выхваченные из общего контекста куски. Например, мужчина типа └● (ЭСИ) говорит своему другу типа △▙ (ИЭИ), что если бы он не переехал в Москву, то не встретил бы важного для себя человека. А △▙ (ИЭИ) при этом понятно, что между этими двумя событиями утерян достаточно значительный пласт событий.

Особенно с двумерной *интуицией времени* не видно непрямых связей. Событийный поток, который с сильной функции абсолютно прозрачен, с двумерной словно окутан плотным туманом. И видимость в нем крайне ограничена.

Сильная *интуиция времени* дает ощущение протяженности прошлого. Ощущение того, насколько далеко друг от друга по времени отстоят те или иные события. С двумерной же *белой интуицией* время схлопывается до состояния давно — недавно. Десять лет назад или тридцать — для сильной функции это совсем разные вещи. А для двумерной — практически одинаковые. Просто давно. И полгода давно. И неделя. А вчера, к примеру, — недавно. За исключением случаев, когда речь идет о важных для человека событиях, ставших реперными точками на оси времени. Таких, как свадьба, переезд, рождение ребенка. Мужчина типа ○■ (СЛИ) рассказывал: «Год, два или пять лет назад — я часто путаю, с какой роботы увольнялся раньше, с какой — позже. Это было давно, и для меня таких временных рамок вполне хватает».

Известны случаи, когда люди с двумерной *белой интуицией* не ощущают, как прошел еще один день. Живут в уверенности, что «сегодня» — это все еще вчера. Так ○■ (СЛИ) ожидал приезда гостей к себе на дачу вечером в четверг. Когда гости позвонили сообщить, что подъезжают, он страшно удивился. Мы же, говорит, в четверг договаривались, а сегодня еще среда. Оказалось, что смена дат в телефоне Габена была выставлена неправильно. Вместо двенадцати ночи дата менялась в двенадцать дня. И утром на дисплее была еще среда. А потом он как-то телефоном не пользовался. И целый день, заполненный многочисленными событиями, просто потерялся.

В восприятии двумерной *интуиции времени* нет речи и о чувствовании собственных ритмов, и об их регулировании. Понятие своевременности, чувство «пора» объясняется через ощущение циклических физиологических процессов. Через состояния организма. Если организм устал, то пора спать, проголодался — пора есть и т. п.

У обладателей **одномерной** *интуиции времени* восприятие временных процессов сужается настолько, что происходит даже подмена понятий, относящихся к аспекту. За стиль принимаются, к примеру, мнения о моде авторов статей глянцевых журналов. Тот или иной заранее определенный набор предметов гардероба. Историей считаются справочные

материалы, содержащие даты тех или иных событий. Либо, как это бывает у людей типов ▙○ (ЭСЭ) и ●└ (СЭЭ), исторические мотивы пытаются перевести в этику и политику, то есть рассматривают историю как вереницу закулисных интриг. Представления о прогнозах сводятся в лучшем случае к статистике, аналитике, в худшем — к прогнозам псевдоастрологов, коими изобилуют СМИ. Предчувствиями и вовсе могут считаться различные суеверия. Вот, мол, я соль рассыпал, быть беде.

Восприятие времени у *сенсориков* с одномерной *белой интуицией* исключительно линейное, хронологическое. Время не чувствуется, определяется по часам. Скажем, *интуиты* так описывают ощущение времени: «К вечеру не верится, что все прошедшее — это события сегодняшнего дня. Когда много дел неинтересных, время будто стягивается, фактически получается, что ты ускоряешь события, чтобы этот период быстрее прошел. Иногда бывает момент, когда чувствуешь момент потери времени — когда его было столько-то, а ты не успел поймать момент». А *сенсориками* соотношение своего внутреннего, субъективного ритма с хронологическим временем практически не осознается. Эти люди искренне не понимают, как в одинаковые промежутки времени успеть сделать разное количество дел. Там, где *интуит* под влиянием обстоятельств самостоятельно ускорится или замедлится, *сенсорик* продолжит движение в ритме, заданном ранее внешними событиями.

Собственные внутренние ритмы *сенсориков* с одномерной *интуицией времени* нечетки, неустойчивы. Так, мальчик типа ●□ (СЛЭ), учащийся в средней школе, запоминал стихи по смыслам. Совершенно упуская ритмическую организацию стиха. Поэтому если какое-то слово он вдруг вспомнить не мог, то заменял его смысловым синонимом. Слово-замена в размер стиха конечно же не умещалось. Но ●□ (СЛЭ) это не казалось важным или сколько-нибудь заслуживающим внимания. Тот же ●□ (СЛЭ) в старшей школе начал делать уроки под аккомпанемент включенного проигрывателя. На предложение выключить музыку, чтобы не мешала, он ответил: «А я заметил, что под музыку у меня получается быстрее». И это действительно было так. Внешние ритмы организовывали его деятельность более четко.

Также *сенсорики* с одномерной *белой интуицией* не вполне адекватны в восприятии возраста. Как своего, так и окружающих. На типировании в одной из групп соционической диагностики женщина типа ▙○ (ЭСЭ) рассказывала о своей семье. Описывая сына, она постоянно употребляла словосочетание «мой ребенок». Но в процессе ее дальнейшего повествования выяснилось, что она имеет двенадцатилетнюю внучку — дочь того самого «ребенка». Мы спросили, сколько же лет ее ребенку. «Тридцать шесть. Да, мне уже говорили, что надо сменить слово. И теперь я привыкаю называть его «сын»». Другой представитель того же типа постоянно в разговорах с людьми называл свою гражданскую жену «моя девушка». Подобная фраза звучит вполне адекватно из уст двадцатилетнего юноши и при условии, что девушке тоже лет семнадцать–двадцать. Но в случае, когда «парню» около сорока лет, да и «девушке» за тридцать, такая характеристика воспринимается довольно странно.

Проявления.

Двумерной *белой интуицией* обладают четыре типа. Все они *интровертные сенсорики*. Это ○▙ (СЭИ), □● (ЛСИ), └● (ЭСИ) и ○■ (СЛИ). И у любого представителя указанных типов в личной истории наверняка найдется немало историй, похожих на нижеприведенные.

Ученик шестого класса, по типу □● (ЛСИ), увлекся историей Спарты. В трех окрестных библиотеках он перечитал все имеющиеся там книги по этому вопросу. Дома лепил из пластилина фигурки спартанцев, включая мелкие подробности и детали их экипировки. Знал массу мифов, легенд и законов этого периода. Но что происходило в этот же исторический период на других территориях или на этой же территории в другое время он так никогда и не узнал.

В противоположность этому (узкому полю интересов слабой *белой интуиции*), носитель сильной функции, к примеру ▙△ (ЭИЭ), легко манипулирует историческими события-

ми разных эпох. В нашей практике встречался пятнадцатилетний юноша ▙△ (ЭИЭ), с которым мы обсуждали фильм о Чингисхане. Оценивая достижения этого полководца, он сказал, что тот был гораздо «круче», чем Александр Македонский. Стало ясно, что в его голове мгновенно произошло сравнений двух великих завоевателей, проходивших по Монголии с разницей более чем в тысячу лет. Свободный полет исторических ассоциаций с сильной функции.

Женщина типа ⊾● (ЭСИ) настойчиво убеждала своего сына типа △▙ (ИЭИ) в необходимости для него высшего экономического образования. Ей хотелось, чтобы ребенок был обеспечен надежной специальностью, способной его прокормить. А сын, с соционикой тогда еще незнакомый, все же чувствовал, что данное образование в будущем ему не пригодится.

Тридцатипятилетняя женщина типа ○■ (СЛИ) в разговоре с сорокатрехлетней женщиной типа ⊾▲ (ЭИИ) сделала той комплимент по поводу того, что у нее красивые стройные ноги. Экспертная оценка с базовой *сенсорики ощущений* (○). И мечтательно заявила, что на месте собеседницы, обладая такими ногами, она носила бы исключительно мини-юбки. На что женщина ЭИИ резонно возразила, что ношение подобной одежды ей давно уже не по возрасту.

Юноша типа ○▙ (СЭИ) в телефонном разговоре рассказывал девушке типа □▲ (ЛИИ) о том, что на следующий день у него запланированы поездки для оформления документов в три инстанции, расположенные в разных концах Москвы. Был полон энтузиазма. И рассчитывал уже послезавтра иметь все нужные ему документы на руках. Для девушки же было очевидно, что успеть все запланированное юношей за один день совершенно нереально.

Одномерной интуицией времени также обладают четыре типа. Все они *экстравертные сенсорики*. Это ▙○ (ЭСЭ), ●□ (СЛЭ), ●⊾ (СЭЭ) и ■○ (ЛСЭ).

В связи с тем, что у людей типа ▙○ (ЭСЭ) и ■○ (ЛСЭ) *белая интуиция* функция болевая, все вопросы времени для них достаточно болезненны. С разной степенью успеха они пытаются опираться в этих вопросах на *деловую логику*. У представителей типа ▙○ (ЭСЭ) это, конечно, получается гораздо реже.

Известная поговорка «хуже нет, чем ждать и догонять» как нельзя лучше характеризует *интуицию времени* ▙○ (ЭСЭ) и ■○ (ЛСЭ) — $\triangle_4$. Был случай, когда женщина типа ■○ (ЛСЭ) договорилась со своими коллегами о встрече в определенный час. Сама приехала на встречу за сорок минут до назначенного времени. И когда коллеги прибыли вовремя, она была уже настолько взвинчена их ожиданием, что обрушилась на них с претензиями и упреками в том, что им совершенно наплевать на общее дело.

Очень часто у представителей этих типов наблюдаются существенные проблемы с чувством стиля. Скажем, ▙○ (ЭСЭ), отправляясь на деловую встречу, может надеть кроссовки, классические брюки, футболку, флиссовую кофту спортивного покроя, куртку «Аляску» и тканевую шапку-ушанку, подбитую искусственным мехом. А ■○ (ЛСЭ), с ног до головы одетый в дорогие вещи делового стиля из модного бутика, может настойчиво пытаться присовокупить к этому костюму серебряный браслетик со стекляшками из индийской лавки.

●⊾ (СЭЭ) и ●□ (СЛЭ) — обладатели суггестивной *интуиции времени* ($\triangle_5$) — легко вовлекаются в чужие планы, любят послушать о тенденциях и будущем. Часто бывают весьма заинтересованы в гаданиях, различных мантических системах.

Представители этих типов могут запланировать два дела на одно и то же время, не отдавая себе в этом отчет. Так, юноша ●⊾ (СЭЭ), выбрав себе интересный для него курс в институте, выяснял расписания занятий. Ему сообщили, что группа стартует в четверг, в семь часов вечера. Он обещал быть. В этот момент мимо проходила девушка, работающая на одном из кабельных телеканалов. Она подбирала людей для съемок своей программы. Увидев нашего героя, она сочла его подходящим и предложила ему участвовать в съемке.

Его предложение заинтересовало. Он выяснил, когда и куда ему надо подъехать. И тоже пообещал быть. В тот же четверг. В семь часов вечера.

Бывает, что эти люди демонстрируют неуважение к времени и традициям. Примером тут могут служить силовые методы Петра Первого при насаждении нового «стиля» и «прорубании окна в Европу». По сути европейский «стиль» Петра Первого включал в себя «голландские кружева, английские трости и немецкие сапоги», то есть ограничивался копированием формы без какого-либо ощущения внутренней сути перемен. Или просто не верят в историю, как В. Черномырдин, который говорит: «Сейчас историки пытаются преподнести, что в тысяча пятьсот каком-то году что-то там было. Да не было ничего! Все это происки!»

Шаблоны

По аспекту двумерной функции люди могут набирать шаблоны, обучаться. Попытаемся рассмотреть типовые проблемы, возникающие в жизни сенсориков в связи со слабой интуицией времени. А также предложить рецепты, которые помогли бы им с этими проблемами справиться.

Наиболее распространенной проблемой является планирование без чувства адекватности реальному течению событий.

В дополнение к истории с планами на получение документов юноши типа ○▙ (СЭИ), описанной выше, рассмотрим другую — о мужчине типа ○■ (СЛИ). Будучи коуч-тренером, он постоянно пытается строить себе наперед планы проведения различных тренингов. Однако реальность вносит свои коррективы, и то, что он запланировал, по тем или иным причинам не получается, не реализуется, не складывается. Или он сам не успевает, или другие люди, или события не вписываются. А другой тренинг — складывается. Наш герой видит это с *логики*. Фактически — его ожидания не сбываются, а вместо этого «подсовывается» что-то другое, на что идет отклик среды.

Решением в подобных случаях будет «расслабиться», не пытаться продавливать ситуацию. Человеку нужно остановиться, задуматься — действительно ли ему нужно именно это и именно сейчас. Может, позже все случится само собой. Надо ли напрягаться. А что, если это сейчас не случится? Критично ли это? Нужна пауза, хоть на пять минут.

Следующая распространенная проблема — программирование на негатив по времени. Установки из разряда «время неумолимо» сильно деморализуют людей со слабой *интуицией времени*. Собственный возраст становится для них больной темой. Праздники перестают быть радостными событиями. Ведь с каждым праздником, будь то день рождения, или новый год, «твое время уходит».

Решением здесь может стать новая установка. Мудрость, жизненный опыт — качества существенные, но совершенно недоступные юности. Это другое состояние сознания, которое не может возникнуть раньше. Это преимущество, ценность. С возрастом не только теряешь, а очень много находишь. Возможно, больше, чем было. Ценность каждого момента, каждого периода жизни — своя. К тому же, забота о теле и здоровье, а *сенсорикам* это удается хорошо, компенсирует возможные ухудшения внешности.

Вот пример того, как решил для себя этот вопрос М. Жванецкий: «Я наслаждаюсь сейчас своим возрастом. Наслаждаюсь, потому что наконец приобрел спокойствие, приобрел благородство. Я перестал суетиться и стал сейчас лучше, чем тридцать лет назад. Это сто процентов. С возрастом, мне кажется, в нашу жизнь приходит что-то хорошее, ты приобретаешь вкус. Он не может появиться в молодые годы, вкус появляется позже — в одежде, в мыслях, в стиле. Так что с возрастом ты становишься лучше».

А так — Н. Дроздов: «В старости жить весело, интересно и поучительно, узнаешь все больше нового, больше читаешь. С годами у homo sapiens, то есть человека разумного, все больше ощущаются духовные компоненты в жизни, а физические потребности, наобо-

рот, уменьшаются. Хотя у некоторых бывает наоборот. Но это не приводит ни к чему хорошему.

Один мудрый человек сказал мне: в жизни человека есть две главные даты — дата рождения и дата смерти, и главная задача человека — радоваться каждой минуте между этими двумя датами. Вот я и желаю каждому научиться радоваться жизни, несмотря ни на что».

Далее — слабая подстройка к непривычным режимам и смене режима.

Для людей типов ○▙ (СЭИ) и ∟● (ЭСИ) характерны частые опоздания. Они не могут выйти в намеченное время по причине того, что отвлекаются на многочисленные «мелочи». Например, мужчина типа ○▙ (СЭИ), совсем было уже собравшись выходить из дома и ехать на важную встречу, обнаружил, что он голоден. В результате, те сорок минут, которые он должен был истратить на дорогу, ушли у него на «короткий перекус». А из дома он вышел за десять минут до назначенного времени встречи.

Решением для этих людей будет понимание того, что, будучи *сенсорными этиками*, они никогда и ничего не делают быстро. И им не стоит «быстренько» браться ни за что, кроме заранее намеченного.

Другой пример. Девушка типа ○■ (СЛИ) устроилась на работу, на которую удобно было добираться на электричке. До этого она привыкла пользоваться другими видами транспорта. Период привыкания к поездкам на электричке запомнился ей обилием волнения и переживаний. Вызваны они были приблизительно такими мыслями: «Электричка стоит всего сорок секунд. Вдруг не успеешь в нее вскочить. Вдруг она прибудет не на тот путь. Или еще что-то пойдет не так».

Еще один представитель того же типа жаловался: «Даже попадание в привычное место в другое время, например, ночью на остановку транспорта, вызывает дезориентацию: не знаешь, придет ли автобус, влезешь ли в него, сколько времени потеряешь на ожидании».

В таких случаях *интровертным сенсорикам* поможет осознание своего права на неадаптированность перед всем новым. Нужно дать себе время на знакомство и адаптацию.

Слабое представление о стилевом единстве образа (разговор ○■ (СЛИ) с ∟▲ (ЭИИ) о мини-юбках) приводит к тому, что время от времени *интровертные сенсорики* выглядят неадекватно в глазах окружающих.

Здесь можно посоветовать совершать шоппинг совместно с *интуитами*, пользоваться помощью консультантов в магазинах. И придерживаться правила: либо — классика, либо — консультант, никаких экспериментов со стилем.

Сенсорикам с одномерной интуицией времени крайне сложно запомнить и усвоить даже простые рецепты по этому аспекту. Понятными для них могут стать рецепты, переведенные в аспекты других функций. Тех, которые у них более сильные.

А стандартно возникающие типовые проблемы, рассмотренные выше, в жизни *экстравертных сенсориков* значительно усугубляются.

Итак, планирование без чувства адекватности реальному течению событий.

Женщина типа ●∟ (СЭЭ), руководитель собственной фирмы, постоянно планирует дела впритык, плотно вдоль времени, боится не успеть сделать что-то, как ей кажется, важное. В итоге дела решаются за счет здоровья, которому не только не уделяется должного внимания, но и наносится вред.

Решением здесь может стать новая установка на то, что в жизни торопиться некуда. Не стоит переуплотнять свой график. Всех дел все равно не переделаешь. Также имеет смысл взять себе за правило умножать на три то количество времени, которое, как кажется, будет затрачено. То есть нужно разгружать свою жизнь, а не нагружать ее делами сверх всякой меры.

Другой пример — мужчина типа ●□ (СЛЭ) не может «вписать» в свои планы дополнительное дело — совершить в пути небольшой крюк, чтобы забрать у родственников приготовленные для него вещи. Заехать было бы целесообразно, поскольку тогда не пришлось бы ехать специально. А наш герой не может из-за того, что его «поджимает» следующий срок.

Решением в подобном случае было бы задать себе вопрос — так ли страшно, что приедешь не в шесть, а, скажем, в шесть пятнадцать? Обнаружив в себе чувство дискомфорта от того, что время «поджимает», лучше прекратить свое беспокойство волевым усилием. Для *сенсориков* правильно ориентироваться на комфорт.

Выше приведен рассказ о том, как юноша типа ●∟ (СЭЭ), не отдавая себе в этом отчета, запланировал два дела на одно и то же время. Для *рациональных экстравертных сенсориков* ▙○ (ЭСЭ) и ■○ (ЛСЭ) подобное поведение тоже не редкость. Им можно посоветовать всегда записывать свои планы в ежедневник. По часам. Оставляя существенный люфт после каждого запланированного дела.

Программирование на негатив по времени приобретает катастрофические масштабы.

Скажем, тридцатидвухлетний мужчина типа ▙○ (ЭСЭ) может считать, что его жизнь не сложилась, поскольку у него до сих пор нет детей. Просто кто-то когда-то ему сказал, что ими нужно успеть обзавестись до тридцати.

Двадцатисемилетняя девушка типа ●∟ (СЭЭ) может буквально на глазах за считанные недели подвергнуться возрастным изменениям внешности, характерным для гораздо более почтенного возраста. Причиной чему будет являться новый «друг», ласково называющий ее «моя старушка».

Двадцатитрехлетний юноша типа ●□ (СЛЭ), начитавшись предсказаний о конце света в 2012 году, изводил себя бесконечными переживаниями о том, что не успел толком пожить.

Экстравертные сенсорики легко программируются на гадания, предсказания, тенденции, разговоры о будущем.

Решением для них будет, вооружившись знанием о том, что информация о будущем воспринимается ими не критически и их легко спрограммировать на неблагоприятное развитие событий, себе раз и навсегда запретить ходить к гадалкам и экстрасенсам, а другим не позволять пугать себя будущим.

А вот как усугубляется проблема слабой подстройки к непривычным режимам. Мужчина типа ■○ (ЛСЭ) приехал в большой город из маленького. Оказался в непривычной среде. И только усилием воли взял себя в руки, и, тем самым, уберегся от нервного срыва. Он говорил: «Вы не поверите, везде «засада», я постоянно опасаюсь пропустить момент, даже сходя с эскалатора».

Экстравертным сенсорикам необходимо заранее продумывать методы адаптации к новой полосе жизни.

У носителей одномерной *интуиции времени* адекватность представления о стилевом единстве образа отсутствует вовсе. Выше приведены примеры экипировки ▙○ (ЭСЭ) и ■○ (ЛСЭ). Кроме того, что сами они в результате могут выглядеть нелепо и комично, довольно болезненным для них может оказаться созерцание чужого костюма, который по каким-либо причинам показался им неподходящим. Им стоит рекомендовать носить цельный комплект одежды, купленный в одном магазине. А со стиля чужой одежды переключать внимание на *сенсорику* (цвета, фактуру).

Кроме усугубления общих проблем *сенсориков*, вызванных слабой *интуицией времени*, у *экстравертных* возникают дополнительные.

Выше уже упоминалось о сильных переживаниях ■○ (ЛСЭ) из-за опоздания коллег. И это не единичный случай. Вынужденное ожидание кого-либо, равно как и сознание перспективы собственного опоздания, заставляют очень сильно нервничать людей с одномерной интуицией времени.

Для облегчения жизни им стоит всегда заранее продумывать, что они будут делать в том случае, когда по часам видят, что опаздывают. Или в том случае, когда они кого-то ждут. Ожидание хорошо может скрасить интересная книга или рукоделие.

Так же проблемой для людей этих типов становится то, что они пропускают важные даты и намеченные сроки. Друзья обижаются на них за то, что *сенсорики* забывают об их днях рождения. Или же решив уйти с работы, к примеру, в восемь вечера, чтобы успеть попасть в магазин, они в какой-то момент с удивлением обнаруживают, что на часах-то уже пол-одиннадцатого.

Хорошим «лекарством» от такой забывчивости может стать привычка заранее ставить себе в телефон напоминания обо всем намеченном.

Взаимодействие

Все эти примеры наглядно показывают, что по слабой *белой интуиции*, как и по любой другой слабой функции, человек не может адекватно с учетов всех последствий принимать ответственные решения. Ни расчеты, ни предыдущий опыт не гарантируют успешности таких решений в ситуации, о существовании части параметров которой он даже не подозревает.

Эти люди нуждаются в заботе и поддержке извне — со стороны человека с сильной, экспертной *белой интуицией*. И здесь ключевым моментом становится доверие. А доверять непросто. Ведь как картина выглядит с точки зрения сенсорика?

Он ситуацию видит весьма смутно, нечетко. И не подозревает о всей сложности связей и последствий. И вдруг появляется человек, который навязывает свое мнение, рассказывает о несвязанных, на его взгляд, моментах. Пугает его неприятными последствиями. И ничего не может обосновать логически.

Если не понимать смысла соционического разделения людей на *сенсориков* и *интуитов* на уровне глубинного принятия этого как факта, то слушать этого человека нет никаких оснований. А ведь сопротивление и упрямство со стороны *сенсориков* сведет на нет все усилия и попытки *интуита* ему помочь.

А *интуит* должен хорошо представлять «размеры бедствия». Не опускать руки сразу, когда его не хотят слушать. Но и не перегружать *сенсорика* непонятной и страшной для него информацией. Дозировать.

Следует не объяснять *сенсорику* реальное устройство мира в объемном видении сильной функции, а создать для него простые, универсальные и эффективные пользовательские инструкции, которые помогут ему в большинстве стандартных жизненных ситуаций. Замена негодных шаблонов на более жизненные должна производиться аккуратно, чутко и терпеливо.

А в нестандатрных ситуациях заботу о *сенсориках интуитам* следует брать на себя.

Забота о носителях одномерной функции осложняется тем, что шаблоны на одномерную функцию практически не накапливаются. В этом случае человек не обогащается даже собственным опытом выхода из проблемной для него ситуации. И здесь вопрос ответственности и заботы со стороны *интуитов*, с одной стороны, и вопрос доверия и послушания со стороны *сенсориков*, с другой, встает, что называется, «в полный рост».

В ситуациях, выходящих за рамки стандартных по аспекту *интуиции времени*, лишь полный отказ от амбиций может обеспечить *сенсорику* успех и благополучие. В таких ситуациях нет места экспериментам, экстриму и авантюрам.

Что же это за ситуации? К примеру, требуется принять решение при неполных данных — за сколько времени удастся добраться из точки А в точку Б по незнакомому маршруту. От этого решения зависит то, на какое время назначить важную деловую встречу. В такой ситуации обычно *сенсорик* будет принимать решение, опираясь на фактическое расстояние между точками А и Б. То есть на *сенсорику*. А между тем временные процессы с *сенсорикой* не коррелируют. В подобной ситуации не сработает привычный механизм экстраполяции. По расстоянию может быть и недалеко, а много перекладного транспорта. А вертолеты пока есть не у всех. В результате *сенсорики* упускают важные моменты, пропускают благоприятные стечения обстоятельств. Происходит нарушение синхронизации.

Проблема потери шансов и подходящего времени для активности решается только тем, что поняв, что ситуация вышла из сенсорной плоскости, *сенсорик* должен обратиться за помощью к *интуиту* и просто слушаться его без требования объяснений.

Также *сенсорикам* следует иметь в виду, что далеко не всегда *интуиты* осмысленно озвучивают свои «прозрения». Полезно отслеживать бессознательные, малосвязанные с происходящим, как бы случайные фразы — «автоматическое говорение» *интуитов*. Услышав что-то подобное, неплохо воспринять это как сигнал, попытаться осмыслить, переспросить.

Или *сенсорик* может заметить, что у *интуита* как будто «ноги не идут» в сторону реализации намеченного *сенсориком* плана. Обычно это связано с тем, что *сенсорик интуита* «продавил» силой своего желания. *Интуит* уже как бы и согласен, сам может хотеть *сенсорику* сделать приятное, раз тот так настойчиво показывает, что ему нужно, но у него не получается. А если у *интуита* идут сбои, что-то выходит неорганично — это значит, что рвется ткань бытия, что-то не складывается. Наблюдается «сопротивление природы». А сопротивление *сенсорики* чувствуют. И на это надо обращать внимание. И собственное раздражение от того, что *интуит* расстраивает твой план, *сенсорикам* тоже следует понимать как сигнал.

Соблюдая приведенные рекомендации, человек с линейной *белой интуицией* может «обойти» острые углы в невидимом для него спектре реальности.

Литература:

1. *Аугустинавичюте А.* Модель информационного метаболизма // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — № 1. — http://www.socionics.ibc.com.ua/t/aa195.html
2. *Аугустинавичюте А.* Социон // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — №№ 4-5.
3. *Букалов А. В.* Структура и размерность функций информационного метаболизма // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — № 2,
4. *Удалова Е., Бескова Л.* Уроки соционики, или Самое главное, чему нас не научили в школе. — М.: «Астрель», 2003.
5. *Кочубеева Л., Миронов В., Стоялова М.* Соционика. Семантика информационных аспектов. — СПб: «Астер Х», 2006.

Статья поступила в редакцию 21.05.2013 г.

УДК 159.923.2

Козин Р.А.

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ

С различных сторон, с использованием теории функциональных систем, нейрофизиологии и соционики рассмотрен феномен мотивации.

Ключевые слова: соционика, мотивация, тип информационного метаболизма, структура мозга, интертипные отношения, активация, погашение, квадра, этнос.

«Расщепление мозга, осуществленное Р. Сперри и его коллегами, выявило существенные различия деятельности двух полушарий. Было очевидно, что функции распределены между полушариями, но оставался нерешенным самый важный вопрос: есть ли в этом распределении какая-то принципиальная закономерность? Можно ли предложить концепцию, которая описывала бы различие между полушариями не на уровне отдельных феноменов, а на уровне теоретических обобщений?»

Вадим Ротенберг [1]

«В настоящее время считается общепризнанным, что формирование психики, в том числе и мотивационной сферы человека, обусловлено единством природных (биологических) и социальных факторов. Вопрос о единстве этих факторов уже давно перешел из области общетеоретической в область конкретных научных исследований. Сегодня ученые бьются над тем, как расшифровать это единство: где, на каком уровне и как именно происходит взаимодействие и взаимопроникновение природных и социальных факторов, например, в формировании мотивации человека?»

В. М. Русалов [2]

Вступление

Нижеследующие рассуждения будут попыткой компромиссного ответа на разнонаправленные вопросы, поставленные Ротенбергом и Русаловым о теоретической концепции функциональных систем и функциональной асимметрии мозга человека, которая поможет установить, на каком уровне системы происходит процесс формирования мотивации. Соционику интересует не однозначно тот смысл, который вкладывали эти ученые в свои вопросы. Потому сохраним формулировки, а угол и секторы исследования сдвинем в сторону соционики и теории функциональных систем. Ответы здесь не могут быть полными для таких наук, как нейробиология, социология, психология, история, как и без синтеза знаний добытых этими науками. Остается возможность претендовать на достаточность в аспекте соционики и в соционическом моделировании.

В чем значимость исследования именно тех секторов, составляющих процессы мотивации, которые будут выведены ниже? В том, что подобные теоретические основания и модельный подход к мотивации имеют существенное отношение к прогнозированию в соционике. Многие оставленные здесь за рамками средовые аспекты и потребности человека больше относятся к основам моделирования для объяснительной и описательной части соционики. Описаний и объяснений в соционике, на мой взгляд, пока достаточно. Тем более что большая часть указанных глубинных и поверхностных причинностей поступков и поведения носителей определённых ТИМов в работах А. Аугустинавичюте, В. Ермака, Г. Шульмана, В. Гуленко, А. Букалова, Е. Филатовой подтверждаются эмпирически и экспериментально не только ими же, но и в соционике условно нового поколения или новой вол-

ны. Достаточно уделить внимание работам в области соционики таких представителей различных наук, как Е. Донченко, В. Таланов, С. Богомаз, А. Ельяшевич, Д. Иванов, и научным публикациям некоторых теоретиков и практиков соционики.

Основа для создания инструментария прогнозирования полна, а вот в наработке и шлифовке инструментов диагностики и прогнозирования в соционике пока множество пробелов**. Одна из причин недоработок аппарата прогноза — в замыкании соционики на постулировании, а то и на догматизации собственных абстрактных гипотез вне связи с другими науками о человеке.**

Возможно ли прикоснуться к проблемам мотиваций человека в психологических и соционических аспектах без учета воздействия среды?

Методы дифференциации К. Юнга и подход П.К. Анохина к теории систем даёт нам возможность выделить мотивацию, её этапы как условно отдельные процессы.

Во второй части публикации «Функций…» [3] при установлении теоретических ограничений межфункциональных связей без учета внешних коммуникаций, в характеристиках связей функций и демонстрации законов связей это отчасти удалось. Там также содержится частичная демонстрация и взгляды с позиций соционики на теорию функциональной асимметрии мозга человека [3]. Также не сложно было при помощи синтеза результатов исследований по нейрональной пластичности А.В. Семьянова, теории функциональных систем П.К. Анохина и гипотезы информационного синтеза А.М. Иваницкого дифференцировать каналы восприятия и доминанты функциональных блоков в когнитивных процессах с позиций соционики [4]. В [3] результатом стало обоснованное сведение доминирующих по ТИМу каналов восприятия человека с определёнными стилями мышления, по В.В. Гуленко [5]. Испытаем такие же методы дифференциации и синтеза в этой работе.

Детальные анализы вариантов понятий и определений «мотивации» есть в несметных количествах научных словарей и рефератов студентов третьего и четвертого курсов различных вузов, готовящих специалистов по психологии, философии, медицине, социологии. Для начал соционики в этой области, в свою очередь, достаточно познакомиться с многочисленными сопоставлениями различных философских систем и направлений психологии в публикациях Гуленко. Небезынтересна давняя попытка анализа типов мотивации Хекгаузена [6]. Для данной публикации опорным является современное достаточное исследование теории мотиваций, проведенное А.Н. Савостьяновым. А.Н. Савостьянов выводит на первый план обоснования теории мотиваций последователями П.К. Анохина и особое внимание в анализе отводит экспериментальным результатам П.В. Симонова, К.В. Судакова, Э.А. Костандова и Т.Н. Ониани [7]. Иерархия мотиваций А. Маслоу и разработки П.В. Симонова достаточным основанием легли в заключение В.В. Гуленко о закономерности переключений блоков функций ТИМа в зависимости от поля коммуникации. Речь о том, что доминанты функциональных блоков в уровнях модели А как Эго, Суперэго, СуперИд, Ид переключаются в зависимости от прогнозируемой и средовой дистанции коммуникации. Мотивационные основы у Гуленко имеют также формулы импликации, по сути выведенные функциональными предикатами [8].

2. Вместо разбора необъятных материалов в философии и психологии относительно понятий «желания», «потребности», «мотивы», «мотивация»

Процесс мотивация-активация в живых организмах является динамичным и неделимым в такой же степени, как бессознательным и осознаваемым. Так же сложно определить какую-либо составляющую процессов удовлетворения потребностей человека отдельно от деятельности и удовлетворительных последствий действий в среде, что и завершает полный цикл мотивационных процессов. Наши желания, потребности и действия связаны с состоянием и возможностями существующих сред, пока только отметим, что не всегда и не обязательно.

Соционику, с одной стороны, занимает мотивация синтеза, имеющая проявления на уровне действий индивидуума, групп, социума, мотивация, связанная с предполагаемыми возможными изменениями среды и влияния на среду человеком, зависимых от определённых полей коммуникаций социального и интеллектуального характера. В том же ряду интересов соционики стоят предпосылки создания социально-материальных инфраструктур, изменяющих среду. Такая мотивация характеризуется как экстравертивная. С другой стороны, мы, характеризуя мотивацию анализа, накопления энергии и информации, как мотивацию интровертивную, пытаемся установить признаки латентных процессов информационного метаболизма, как части бессознательного. Иными словами, мотивация и активация как процессы, предшествующие действию, с неделимым процессом синтеза-анализа, интересующие соционику, относятся к интенциональным, то есть к объективно направленным состояниям.

Здесь стоит задача выявить мотивацию на уровне структурно-функционального анализа на основе модели А. Естественно, без учета вероятностного наполнения функций ТИМов. У нас для работы такого уровня есть функции высшей нервной деятельности, с одной стороны. С другой стороны, есть понимание этих же функций, первично заявленное Юнгом. Система этих функций классифицирована и условно приведена в соционике к восьми соционическим функциям, ответственным за энергоинформационный метаболизм, и отображена в вероятностных шестнадцати иерархиях на основе модели А.

Как ныне оказалось, такая спекулятивная интерпретация Аушры высшей нервной и когнитивной деятельности человека не только не противоречит актуальным моделям в психофизиологии и нейробиологии мозга, но имеет сегодня достаточное подтверждение аналога реальным процессам.

Отношение к мотивации у Юнга мы находим в двух установках психики: интровертной и экстравертной. Юнг высказал предположение, а соционика теперь знает о том, что экстравертная или интровертная установки, как и признаки «рациональность-иррациональность», могут быть отнесены не ко всему типу в целом, а только как характеристика отдельной психической функции. Нетрудно понять, что **апперцепция** у Юнга как процесс имеет мотивационную основу. Вспомним типы апперцепции:

- активную, инициируемую Я, когда субъект осознанно решает рассмотреть новый психический материал;
- пассивную, когда в сознание проникает какой-либо материал и восприятие его навязывается субъекту.

В обоих случаях процесс остаётся неделимым и подразумевает участие субъекта и требует от него определённой рефлексии [9].

Далее понятие апперцепции инициируемой будет подразумеваться частью в более ёмком процессе синтеза, апперцепция пассивная — в процессах анализа. Сама же перцепция в соционике рассматривается как составная часть общего процесса энергоинформационного метаболизма, то есть относится также к неделимым процессам синтеза-анализа [10]

Надо добавить, что рассмотренные Гуленко группы перцепции по базису Юнга не дифференцированы для понимания функциональной мотивации. Возможно, в силу задачи автора на примере только интуиции и сенсорики продемонстрировать не столько процессы восприятия, сколько связанные с ними процессы мышления. **Перцепция присуща всем функциям в равной степени.** Философское понятие Гуленко «синтез-антисинтез» здесь так же редуцируется в диалектический процесс другого уровня и шкалу этого процесса как «синтез-анализ», относительно функциональных нейрофизиологических процессов.

«Сравнительный анализ понятий» и «перевод основных категорий» на какой-либо язык не есть синтез этих понятий и категорий. Но «обратная синтезу операция, в ходе которой осуществляется разъединение частей с сохранением их специфических ролей в составе структурированной целостности», есть не «антисинтез», а последующий на основе синтеза все тот же анализ, только фрагментарный следующего уровня или порядка. Именно так анализируют интровертные функции информацию и энергию, синтезированную экстравертными функциями. А экстравертные функции, в свою очередь, вновь производят синтез информации, проанализированной функциями интровертными [11].

Далее нас будет интересовать **метаболическая потребность** (П.К. Анохин) как **дефицит** энергии и информации конкретной функции, сигнализирующей о своём состоянии в АРД (акцептор результата действия). АРД Анохина и модель А достаточно близки. В любом случае, это модельные отображения одних и тех же законов в формировании и самоопределении доминирующей мотивации в системах функций, с последующим построением иерархий функций для погашений дефицитов системы в определённом ТИМном порядке. Здесь же мы будем подразумевать метаболическую потребность, как составляющую **дефицита функции**. Необходимо поправить или даже исказить противоречивое для данного структурного анализа определение мотивации Хекгаузена: «Мотивация, безусловно, не является единым процессом…» [6]. **Мотивация, складываясь из разнородных процессов, осуществляющих саморегуляцию функциональной системы, в том числе в фазах формирования акцептора результата действия, до действия, в процессе действия и после выполнения действия, безусловно, является единым процессом, закономерно и равномерно от начала и до конца пронизывающим все циклы энергоинформационного метаболизма.**

Многоуровневые комплексы **фокусов взаимодействия** функций (Иваницкий), заявляя о выявленном дефиците, с миллисекундными циклами прохождения сигналов в нейронной сети, готовят вариативную актуальную иерархию функциональных мотиваций ТИМа. Доминанта Ухтомского, естественно, тут определяет также состояния функций и блоков функций в иерархии ТИМ-АРД как доминирующих или детерминированных. После оценки ситуации, комплексных (анализ-синтез) данных о дефицитах в АРД, а также депривации, просигнализировавшая о дефиците функция переключается на иные, второстепенные для себя и первостепенные для системы задачи. То есть мотивация данной функции не «сублимируется», не «подавляется», не «вытесняется» соседней функцией в иерархии мотиваций, в норме, конечно, а детерминируется. Потенциал детерминированной функции к активности, к действию по погашению детерминированного дефицита, то есть мотивация может сохраняться до вероятностного, благоприятного момента достаточного погашения, причем на любой отрезок времени существования организма.

Пример другого уровня. При искусственной депривации желаний определённой личности или неадекватно осознанной ею мотивации происходит иллюзорное погашение дефицита функции, для примера, скажем, — фетишем. Или еще «примернее» — сладострастным ожиданием погашения: «А вот если бы», «Ничего, когда-нибудь» и т.д. Главное, что функции в системе действуют при истинном погашении мотивации и при иллюзорном одним способом и с одинаковым порядком связей. Относительно один биохимический и электрический фон на клеточном уровне мозга будет при иллюзии, фантазии, сновидении, как при реальном погашении. Зачастую с той же энергозатратностью системы и эйфорией, как суррогатом погашения. В норме все функциональные неадекватные и неактуальные мотивации детерминируются, коль скоро доминирующее положение передаётся следующей ТИМной функции, которая занята задачей избавления системы от актуальных дефицитов. Таков механизм ТИМа для непрекращающегося цикла погашения всех остальных дефицитов следующих в иерархии функций.

ТИМы, точнее их более чем условные временно устойчивые «подтипы», также могут быть результатом этого сложного взаимосодействия функций в формировании АРД в процессе мотивации. Например, иногда регистрируемые соционикам при диагностике, у явно определённого носителя ТИМа состояния активности творческой и ролевой функций. Что даёт тенденцию к ошибочному результату при неполной диагностике, например, экстравертов этико-интуитивного ▙△ в логико-интуитивного ■△ и наоборот.

Надеюсь, пока достаточно для обоснования мотивации, как непрерывного единого процесса.

Единственно, что мы здесь безоговорочно примем у Хекгаузена: «*В действительности никаких мотивов не существует*» [6].

Мотивация и среда

Надо ли объяснять, что энергетические и информационные ресурсы организма существуют и накапливаются для различных действий функциональных систем и организма в целом с определёнными целями? Что действительно необходимо, так это первичное и проходное выделение мотиваций в две категории на уровне функциональной системы. С постоянной оглядкой на множество средовых факторов это вряд ли возможно. Потому примем комплекс средовых контактов как единый внешний стимул. Таким образом, первая категория — это **стимульные мотивации** (внешние), что дает организму возможность адаптации к среде в каждый момент времени в определённой точке пространства. Вторая — это **мотивации функциональные** (внутренние), связанные с дефицитами ресурса и действия определенных функций по выполнению своего назначения.

Волю к действию, тягу к обустраиванию или изменению среды нам дают уже комплексные мотивации, то есть сложный синтез стимульных и функциональных мотиваций. Фиксирование природой и естественным отбором во времени и по месту вероятностных ТИМов или их адаптивных модификаций также может быть результатом этого сложного синтеза в формировании определенного устойчивого АРД (акцептора результата действия). Чтобы понять, как комплекс стимульных и функциональных мотиваций человека проявляется в жизнедеятельности индивидуума и социума, достаточно обратиться к теории сменяемости квадр и понятиям «центральные» и «периферийные» квадры на основе гипотезы пассионарности Л. Гумилева [12, 13] .

Нетрудно видеть, что у любого представителя периферийной квадры доминируют стимульно адаптивные состояния, прямо связанные со средой потребности и детерминируются функциональные мотивации. Представители центральных квадр ориентированы в соционе и в социуме как доминантно функционально мотивированные индивидуумы с детерминацией адаптивных состояний. То есть квадры Альфа и Дельта ориентированы законами сменяемости квадр и этногенеза на адаптацию в среде с незначительными влияниями на среду. Бета и Гамма ориентированы на кардинальные изменения среды. Причем Бета, как пассионарная квадра, обладает мотивацией к изменению среды без каких-либо на то средовых потенциалов и стимулов, как при избытке, так и при дефиците ресурсов. Гумилевым в его работах по истории ярко продемонстрирована беспричинность поступков, действий и абсурдность результатов деятельности пассионариев и субпассионариев [14]. Нельзя списывать со счетов иные возможные дополняющие факторы: «Тот факт, что пассионарность ломает стереотипы человеческого поведения, говорит о более высоком уровне происхождения этого признака, чем реализация локальной генетической программы. Впрочем, выяснение конкретного механизма этого процесса — дело будущих исследований» [15].

Другая сторона эмпирики соционики в области интертипных отношений и интегральной соционики однозначно указывает на доминирование представителей центральных квадр над представителями периферийных в установлении отношений. Лидерство носителей ТИМов ▙△ и ●⌊ в установлении и управлении отношениями, в изменении характера и направленности отношений, безусловно.

Достаточно вспомнить Курта Левина: «Власть Б над А можно определить,…как отношение максимальной силы воздействия Б на А,.. к максимальному сопротивлению со стороны А» [16]. Высокую степень такого отношения в полной мере можно отнести, как мотивационный маркер, только к способности представителей квадры Бета и с оговорками к представителям Гаммы.

А нет ли тут соционического шовинизма? *Центральные* типы закономерно не способны на адекватную адаптацию к среде, даже к собственноручно измененной или созданной. К помощи им в адаптации во вновь образованной или измененной среде призваны *периферийные* типы. Заметим на уровне социона, что в каждой квадре присутствует свой представитель *восприимчиво-адаптивного* темперамента. Но он один, и способен помочь одноквадралам только временно и местно, в частичной адаптации, не полной и недостаточной для комфорта, накопления и качественного использования новых ресурсов вновь обра-

зованной среды. Потому Бета целиком виктимная, жертвенная квадра, что среду изменяет по своему неоправданному и необоснованному средовыми факторами желанию. При этом Бета расходует свои и чужие внутренние ресурсы, в основном человеческие, что уже есть жертвенность квадры, и обречена на последующую тотальную гибель…

Процесс этногенеза не пойдёт далее без привлечения в комплексе периферийных типов, без последующей передачи новой среды Бетой в пользование и обустройство для себя и других квадр под иллюзорное управление Гамме. В этом кроется причина парадоксального, на первый взгляд, коллективизма Беты с императивом, по Гумилеву: «Будь тем, кем ты должен быть» [14].

Соционика, начиная с Аушры Аугустинавичюте, одним понятием «Социон» постулирует невозможность адекватного мировосприятия и выживания одной отдельной квадры, относительно однородной или доминантной по составу [17, 18, 13]. История подтверждает подобный подход информацией об исчезновении целых народов и цивилизаций. Известен исход и его печальный результат пассионарных гельветов — Беты, попавших в мясорубку интересов чужеродных тождественных германских бетанцев, римских дельтийцев и альфийских галлов и кельтов. В частности, иллюстративен близкий нам в Украине пример исчезновения трипольской цивилизации. Сомневаться в соционических признаках трипольской культуры как замкнутой и не получившей развития Альфы, думаю, нет оснований. Или есть у нас яркий пример в исчезновении и забвении греческих полисов северного Причерноморья. Наиболее ярок пример полиса Ольвия с признаками локальной замкнутой Гаммы, неадекватной данной среде по ряду культурных, социальных и геофизических факторов.

Дифференциация процессов мотивации

Вернемся с высот этногенеза и этносоционики к нашим ТИМам и функциям.

Для социодиагностики и прогноза соционика на уровне функциональной теории имеется возможность рассматривать мотивацию как следствие системной работы функциональных комплексов, отображенных в модели А и её модификациях. Следовательно, есть возможность выявить опорные точки процессов для данного соционического исследования. Необходимо привести автоцитату с некоторой новой редакцией из предыдущей работы по назначению функций в системе на уровне феноменов. Там были первично заявлены дифференцированные роли функций в системе, связанные с функциональной мотивацией и темпераментами [3].

Дифференцированные роли функций в системе.

Этика — рациональный баланс энергетического обмена в системе и системы со средой.

∟ — *этика отношений*. Обеспечение **безопасности** и с этой целью сохранение энергоёмкости системы. Оценка качества связей, отношений: функций в системе, объектов к системе, между объектами и группами объектов в окружающей среде. Оценка внешних параметров, форм и знаковых свойств объектов с позиций безопасности системы.

▙ — *этика эмоций.* Обеспечение рационального **энергообмена**, затрат энергии, в системе и системы в среде. Влияние на энергетические потенциалы, их знаки в системе и распространение эмоционального потенциала системы на окружающие объекты.

Логика — рациональное взаимодействие элементов системы и системы со средой.

□ — *структурная логика.* Обеспечение **упорядоченности** систем функций для устойчивости системы. Фиксация, анализ и упорядочивание рефлекторных репрезентаций, кодов памяти. Анализ с последующим побуждением системы к деятельности по упорядочиванию объектов в окружающей среде, с пользой для системы.

■ — *деловая логика*. Обеспечение **результативности** системы. Оптимизация маршрутов связей функций, моторных действий системы и побуждение системы к рациональному использованию ресурсов и объектов в окружающей среде.

Сенсорика — иррациональный баланс информационного обмена со средой. Контактное, информационное взаимодействие элементов системы и системы со средой:

○ — *сенсорика ощущений*. **Поддержание** минимального, достаточного **тонуса** системы, контактная оценка текущего состояния элементов системы, окружающей среды и объектов в окружающей среде.

● — *силовая сенсорика*. Обеспечение **контактности** системы и ситуативная максимальная мобилизация ресурсов систем для контакта. Влияние на цикличность или фрагментарность действий элементов системы и взаимодействий системы с объектами.

Интуиция — иррациональный временной и пространственный баланс элементов системы и системы в среде:

△ — *интуиция времени*. Обеспечение **синхронности**, ритмов работы системы. Временной баланс, адаптация ритмов элементов системы к ритмам окружающей среды. Анализ ритмов системы для адаптации к возможным изменениям ритмов среды.

▲ — *интуиция пространства*. Обеспечение достаточного информационного **баланса** в элементах системы и системы в среде. Ситуативное побуждение к установлению баланса объектов в окружающей среде. Ориентация в пространстве с целью определения сбалансированного месторасположения системы в среде.

На уровне самодостаточной целостной системы функций добавим характеристики состояний баланса, дисбаланса и дефицита. Тогда получим следующие определения и описания процессов мотивации.

Синхронизация — проверка тонуса функций, готовности систем межфункциональной связи. Различные отклонения в работе системы при синхронизации, такие как нарушения связей в системе, недостаточный или повышенный тонус функции или группы функций в комплексе, служат сигналом о дисбалансе и дефиците в системе.

Мотивация — повышение тонуса системы как следствие сигналов функции, блоков функций, целостной системы о:

- дисбалансе в своём метаболизме;
- дисбалансе метаболизма системы со средой;
- дефиците своих ресурсных потребностей;
- дефиците действия, то есть исполнения функциями своего назначения в системе и системы в среде.

Активация — проверка готовности системы к действию. Сигнал о мобилизации ресурсов функций и системы для комплексного погашения дефицита функций.

Активация в норме готовит иерархию функций в АРД, соответствующую определенному данному ТИМу. Активацию корректируют результаты синхронизации. Тогда возможны вероятностные фрагментация и дефрагментация систем и определение цикличности работы блоков функций, необходимых для включения в действие и установление в АРД, то есть в Модели А вероятностного ТИМа, как временной и отличной от генетически данной иерархии функциональных блоков в системе.

Прогноз, производимый акцептором результата действия, вероятностных реакций системы на собственные дефициты и на стимулы среды, дополнительно корректируется результатами синхронизации на этапе обратной афферентации. Или иначе, в процессе синхронизации при повторном возбуждении (Иваницкий) происходит коррекция прогноза результата действия стимулами среды или предполагаемыми свойствами среды, или прогнозом изменений свойств среды.

Природа неделимости асинхронных процессов активации и синхронизации основана на дуальности блоков функций Эго и СуперИд ТИМа и обусловлена их взаимосодействием. Такой закон лучше отображается на моделях ТИМов ●□ и △▙. Активация может и предшествовать мотивации и быть постмотивационным процессом и сопровождаться не полной синхронизацией функций, а частичной, оптимальной. Такие процессы сопровождаются временным и местным, то есть вероятностным преобладанием возбуждения и синхронизации

определённых функций и их связей в коре головного мозга человека. Отсюда и спорные мнения о локализации функций, в связи с временной неустойчивой асимметрией работы функциональной системы, которая демонстрируется в большинстве работ по теории функциональной асимметрии мозга [19].

Погашение, дезактивация — приведение к относительному балансу ресурсного и дефицитного состояния функций и функциональных систем.

Погашение сопровождается преобладанием процессов торможения и ослаблением связей функций в системе до тонуса процесса синхронизации или дезактивации.

Синхронизация, активация и погашение в системе функций — неделимые фазы процесса мотивации.

Надо заметить, что рассмотрение процессов прогноза **действия,** волевых и прочих динамичных интенциональных проявлений системы, следующих после активации и приводящих к погашению, не входит в задачи данной работы. Понятия «потребности», столь муссируемые во множестве наук о человеке, мы можем с оговорками отнести к мотивационным процессам, которые связаны в большей степени с ресурсными энергетическими дефицитами функций и функциональных систем. Так же условно, на определённых уровнях исследований соционику интересует погашение информационного дефицита, более чем сопутствующее накопление или расходование энергетического ресурса. Мотивационные процессы, нас интересующие, в целом допустимо отнести к энергозатратным и информационно накопительным процессам.

Из всего разнообразия трактовок мотиваций и потребностей в науках о человеке дифференцируются первозначимые для соционики и методов прогнозирования определения мотивации и активации.

«*Мотивации в биологии,* ***активные состояния мозговых структур****, или* ***системно-организованные возбуждения центральной нервной системы****…*» [21].

Именно эта часть определения без её продолжения о поведенческих актах нас интересует.

Во-первых: **Мотивация** как дефицит действия функций и функциональных систем, то есть стремление функциями и функциональными блоками исполнять свое назначение в системе.

Во-вторых: **Синхронизация и активация** как процессы мотивации, определяющие вероятностную иерархию систем функций ТИМа для прогнозируемого актуального **погашения**.

Закономерные переключения блоков функций, связей функций в генетически заданном ТИМе на временную, недостаточно устойчивую ТИМную модификацию обусловлены множеством факторов. Например, пренатальными процессами. Однако, очевидно наследование ребенком темперамента одного из родителей и сохранение этого темперамента до и после рождения и на протяжении всей жизни. Вариативность ТИМа плода при его общей устойчивости обусловлена, прежде всего, прогнозируемой АРД плода перед рождением дистанцией коммуникации с неизвестной ему ранее средой. Кардинальное изменение средовых условий как стресс для организма и мозга ребенка в процессе рождения, безусловно, имеет влияние на формирование его характера впоследствии, но вряд ли способно изменить глубинный темперамент. В случаях, когда АРД плода, то есть генетический ТИМ, не верно, в силу различных причин, неадекватно готовится к погашению адаптационной мотивации, тогда мы имеем случаи преждевременных родов, мертворождения или частично преодолимого медициной факта гибели плода после рождения. Эти предположения не сложно проверить группе специалистов, способной накопить и сопоставить достаточные объемы данных о темпераменте групп детей до и после рождения. Если объемная статистика покажет достаточные количественные изменения темперамента, то гипотезы соционики о наследовании ТИМа или формировании ТИМа на стадиях развития плода окажутся несостоятельными. Впрочем, теория Установки Узнадзе в психологии также окажется опровергнутой. Хотя последнее слово в этом вопросе остается за генетиками, когда генетика даст однозначный от-

вет о законах развертывания генетической программы, определяющей темперамент и ТИМ человека [20].

Темперамент и мотивация

Для специалистов не требуется строгого научного доказательства дифференцированных свойств носителей ТИМов воспринимать или действовать «с излишком» по доминанте блоков функций. Допустимо скорее говорить о том, что человек не может не действовать с излишком по доминантной функции. Сопоставим наблюдения соционистов с определениями общих темпераментных свойств, по В.Д. Небылицыну [22].

Нетрудно выделить пиковые поведенческие маркеры темпераментных групп, принципиально отличающие родственные пары ТИМов по доминанте Эго.

Рациональная группа

1. *Линейно-напористые*. «Для холерического темперамента характерны высокий уровень нервно-психической активности и энергии действий, резкость и стремительность движений, а также сила, импульсивность и яркая выраженность эмоциональных переживаний».

Экстравертные этики ▙△ и ▙○ демонстративно эмоциональны и чрезмерно будут добавлять энергии в действия к месту и не к месту.

Экстравертные логики ■○ и ■△ мыслят и действуют с повышенной энергией, оптимально и в ускоренном режиме времени.

2. *Уравновешенно-стабильные*. «Темперамент флегматика характеризуется обычно сравнительно низким уровнем активности поведения и трудностью переключений, медлительностью и спокойствием действий, мимики и речи, ровностью, постоянством и глубиной чувств и настроений.»

Интровертные этики ∟● и ∟▲ для детальной или общей оценки стараются подольше рассматривать объект или размышлять об объекте, его качествах или его образе.

Интровертные логики □● и □▲ излишне погружаются в анализ стимулов, «прислушиваются» к себе, к субъективным, интроцептивным ощущениям и поглощены оценками этих ощущений.

Иррациональная группа

3. *Гибко-разворотливые*. «…для сангвинического темперамента характерны довольно высокая нервно-психическая активность, разнообразие и богатство мимики, движений, эмоциональность, впечатлительность и лабильность. Вместе с тем эмоциональные переживания сангвиника, как правило, неглубоки».

Экстравертные интуиты ▲∟ и ▲□ непродуктивны до момента «озарения» в ситуативных решениях действия в том или ином направлении, с тем или иным объектом.

Экстравертные сенсорики ●□ и ●∟, чем бы ни занимались, будут действовать с чрезмерным приложением физической силы или силы воли по месту.

4. *Восприимчиво-адаптивные*. «Меланхолический темперамент связывается обычно с такими характеристиками поведения, как малый уровень нервно-психической активности, сдержанность и приглушенность моторики и речи, значительная эмоциональная реактивность, глубина и устойчивость чувств при слабом внешнем их выражении».

Интровертные интуиты △▙ и △■ не включатся в полезное действие без завершения синтеза и анализа порогового количества энергии или информации.

Интровертные сенсорики ○▙ и ○■ будут экономно расходовать физическую энергию и только с определенной целью использовать информацию.

Эти факты свидетельствуют о доминирующей мотивации ТИМов по темпераменту базовой функции с оттенками определенной детерминированной творческой, адаптивной

функций. В каждый данный момент времени деятельность мозга определяется доминирующей мотивацией с обязательным возвратом в норме к стабильному состоянию системы, то есть к генетически данному ТИМу. Правомочность такого подхода достаточно обоснована П.В. Симоновым и продемонстрирована К.В. Судаковым [23, 24]. Свидетельство этих фактов также относится к пониманию, что темперамент есть динамическая и энергетическая характеристика определённых функций, а не целостной системы. Выполнение каждой функцией своего назначения в системе характеризуется динамичными признаками, присущими строго определенной функции.

Таблица 1. Темпераментные свойства стохастических, вероятностных динамичных процессов на базе функциональной мотивации.

Функции	Рациональные		Иррациональные	
Экстравертные (возбуждение-синтез)	▙ – энергичность (энерготдача)	■ – оптимальность (координация)	● – цикличность (фрагментация)	▲ – ситуативность (ориентация)
Интровертные (торможение-анализ)	▙ — избирательность (контроль)	□ – размеренность (структуризация)	○ – спонтанность (рефлексия)	△ – импульсивность (реакция)

Мотивации и погашения дефицитов детерминированных функций требуют отдельной, более глубокой работы для адекватного отображения в соционических моделях. Здесь достаточно отметить, что в норме погашение дефицитов доминирующих функций системы влечет за собой погашение дефицитов детерминированных функций. Соционика предполагает вероятностную последовательность мотиваций и погашения в зависимости от коммуникативной дистанции. Относительно стабильные иерархии включения мотиваций и очередность погашения отображены в уровнях модели А.

Нейрограммы синхронизации, активации и погашения.

Проекционные модели функциональных фокусов взаимодействия ЭЛСИ и локации АРД, как моделей А, на базе колонок неокортеса и областей скопления специализированных нейронов, обеспечивающих работу определённых функций, были актуальны для отображения каналов восприятия на универсальных бинарных моделях функциональных систем полушарий мозга носителей ТИМов ▙△ и △▙ [5].

Бинарная полушарная модель ТИМов ■△ и ■△ с доминантой *интуиции времени* в правом полушарии мозга демонстрирует нам процесс синхронизации, как первичного цикла мотивации. Однако при общей ТИМной локализации функций динамичные процессы активации в коре головного мозга сопряжены с временным и пространственным смещением доминант к теменным областям. Об этом свидетельствовали еще давние результаты множества экспериментов в психофизиологии и нейробиологии, как аппаратно регистрируемые миллисекундные процессы в моторной коре при исследованиях активности коры головного мозга [25].

Активационный процесс можно фиксировать по доминирующей активности и потенциалам действия в моторной коре, а готовность к непосредственным физическим действиям, связанным с координацией функций и тела человека, по потенциалам действия в премоторной коре. Проекционное отображение активационных связей функций адекватно будет продемонстрировать на единой бинарной модели ТИМов ●▙ и ▙●.

Не забудем при этом, что такая графическая проекция иерархии функций будет не столь актуальной, сколько условной по локализации при доминировании в данном процессе функций левого полушария на фоне общего повышения активности моторной коры и вегетативной системы.

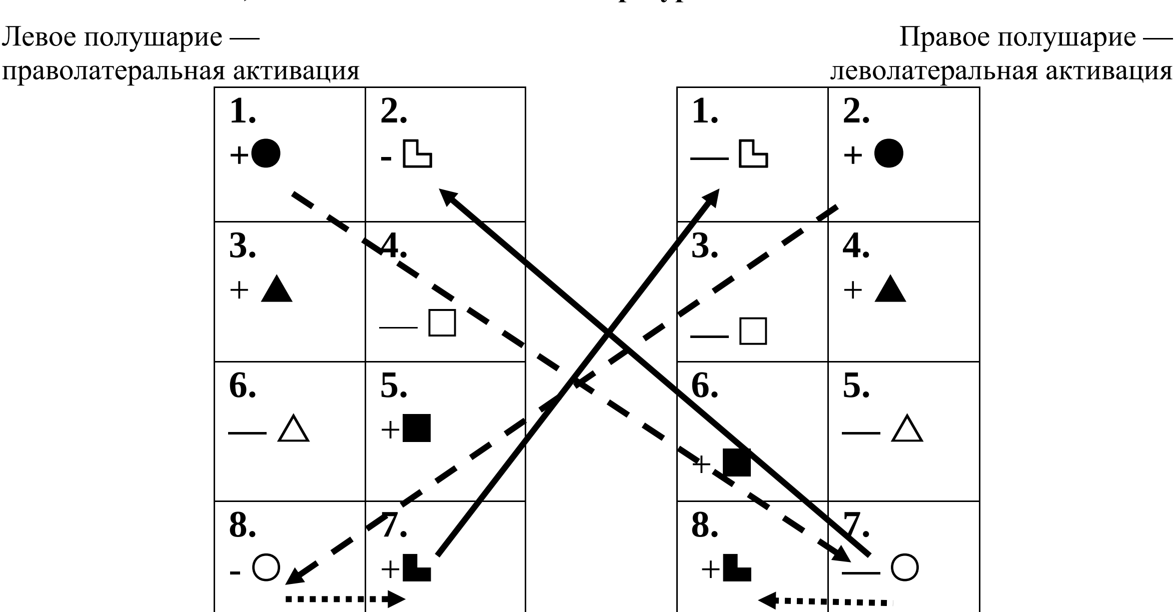
На модели демонстрируется маршрут переменного сигнала «импульс-волна» при мобилизации ресурсов системы. Исходный положительный импульс-запрос *силовой сен-*

сорики (●) служит сигналом для контролирующей ресурсы системы *этики отношений* (∟) к мобилизации ресурсов. Естественно, через обеспечивающую общий тонус системы функцию сенсорики ощущений и запускающую процессы возбуждения *этику эмоций* (▙). Причем с максимальным включением конвергентных связей ●–○, ▙–∟ и самой скоростной ситуативной формы диффузных, иррадиационных, дивергентных связей динамичных функций ○–▙.

●— ○ — ▙ — ∟

Такой процесс согласуется с представлениями о мобилизации систем организма при общем повышении тонуса. Это связано с работой ретикулярной формации и вариативной последовательной активацией кровеносной, лимбической, симпатической и парасимпатической систем [37].

Рис. 1. Активация, как сигнал о мобилизации ресурсов системы.



Вопрос: почему тогда активация как сигнал не поступает по прямой связи ●–∟? Потому что в таком случае *этика отношений* (∟) воспримет положительный импульс *силовой сенсорики* (●) как синтезированный информационный сигнал для анализа. А импульсы от *сенсорики* (○), преобразованные *этикой эмоций* (▙) в волну положительного потенциала, воспринимаются *этикой отношений* (∟) как команда к снятию контроля и ограничений с ресурсов системы. Интересно, что процесс активации на модели ●□ — □● покажет большее количество связей и привлечение к процессу дополнительных функций. Простая не соционическая логика в этом не простом качестве связей. С одной стороны, чем короче путь сигнала, тем меньше потерь в его интенсивности и качестве. С другой стороны, не сложно для специалиста по дифференциальной психофизиологии получить подтверждение этому выводу в сравнительном эксперименте качества реакций или степени реактивности по мобилизации систем организма, между определенными индивидуумами, носителями ТИМов ●∟ и ●□. При относительно равных физиологических и неврологических параметрах испытуемых соционика может прогнозировать результат такого эксперимента в пользу носителей ТИМа ●∟. Для тех, кто не владеет модельным видением, можно добавить, что по законам связей функций ТИМ ●□ дополнительно вынужден задействовать в процессе активации функции *деловой логики* (■) и *интуиции времени* (△). Понятно, что это приведет к дублированию уже завершенного ранее системой процесса синхронизации функций, что затянет по времени процесс мобилизации. Кроме того, дополнительное включение в процесс *деловой логики* ■ может привлечь в процессы *структурную логику* □, что повлечет за собой цикл торможения системы, а не требуемого возбуждения. То есть мобилизации в таком случае не

будет вовсе. Именно по этим причинам носители ТИМов ●□ менее реактивны и более результативны, чем носители ТИМа ●∟.

Возникает ли вопрос, почему не взять для демонстрации активации другие иерархии в вариативном наполнении функциями модели А? Например, модели ТИМов ■○ и ○■?

Из предыдущих публикаций автора по функциям, выводимо обоснование, что условный выход системы в среду для коммуникации, действия и воздействия по сигналу АРД, человек производит при параллельном доминировании функций *силовой сенсорики* ● и *этики эмоций* ▙. Каналы и блоки функций *деловой логики* ■, *интуиции пространства* ▲ в актах действия играют вспомогательную роль, имеют взаимосодействующее значение. Каналы *интровертных* функций доминируют в восприятии непосредственных стимулов и анализе действий *экстравертных* функций и синтезированной ими информации. Допустимо считать, что любой носитель любого ТИМа воздействует на среду непосредственно только этими функциями: контактного действия ● и дистанционного воздействия ▙, параллельно в определённом балансе, в зависимости от ТИМа. Остальные функции и блоки обеспечивают энергетическую или информационную поддержку этих двух функций в действии, также в зависимости от ТИМа. Модель «■○–○■» будет актуальна для демонстрации, например, временной иерархии функциональных блоков в процессах физического действия, решения временно-пространственных задач, связанных с координацией систем, рациональностью использования ресурсов систем и среды, работы оперативной памяти. Вероятностное доминирование *деловой логики* в моделях всех ТИМов, за исключением базовых и творческих *деловых логиков*, и в коре головного мозга в принципе, относится к процессам действия и решения задач действия, то есть к постактивационным процессам.

Переключение, детерминация *экстравертных* функций левого полушария блоками *интровертных* функций правого полушария демонстрирует торможение общей или частичной функциональной активности. Напомню, что для работы в области теории функциональных систем дихотомия «*экстраверсия–интроверсия*» приведена автором к физиологическим процессам «возбуждение–торможение» и сведена к когнитивной дихотомии «синтез–анализ». Торможение определённых блоков функций включается для анализа затрат ресурсов и полученной в результате действия или потенциально ожидаемой при прогнозе результата действия вероятностной информации.

Локализация функциональных доминант при погашении демонстративнее выглядит на бинарной временной и условной локализации функций ТИМов ▲∟ и ∟▲ при доминировании в данном процессе функций правого полушария. Переход от частичного торможения к относительному покою или разлитому торможению, то есть ко сну, возможно, наступает при достаточном или относительном балансе систем функций в расходовании энергетических и накоплении информационных ресурсов. Как видно на нейрограмме погашения, процесс торможения-анализа функции *этики отношений* может влиять на систему в целом при собственном положительном информационном насыщении и при отрицательных потенциалах сигналов от функций *интуиции* и *этики эмоций*. Однако решающую роль в прохождении комплекса сигналов *интуиции* и *этики* с информацией об израсходовании ими энергоресурсов имеет сочетание отрицательных и положительных потенциалов порогов длительной и оперативной памяти. То есть свидетельство переполнения или достаточного наполнения дефицитов функций *логики*. Возможно, дело в том, что для полного закрепления или усвоения определенного объема информации длительной памятью, то есть упорядочивания *структурной логикой* □ кодов репрезентаций, необходим режим разлитого торможения. Иначе, для избирательного перевода информации из оперативной памяти в длительную необходимо отсутствие шумов текущих стимульных возбуждений.

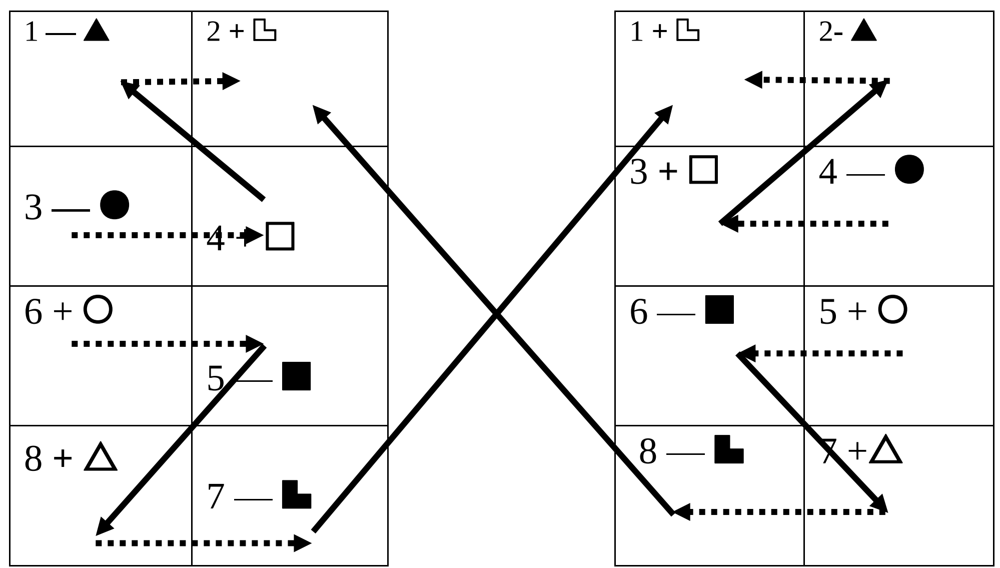
Отметим на будущее, что **памятью**, на уровне системной самоорганизации определенных групп нейронов для определенной цели, **обладают все функции**.

На нейрограммах демонстрируются маршруты мотивационного процесса активации и погашения. Именно эти процессы, на мой взгляд, исследовательски и экспериментально актуальны к проверке множества теорий мотиваций в существующих ныне условиях аппа-

ратной оснащенности нейронауки. Необходимо учесть, что представленные нейрограммы только малая часть процессов. Проекция полного процесса мотивации, действия, погашения должна быть дополнена сложной системой связей через модели ЭЛСИ, Куб Социона и полным набором моделей 16-ти ТИМов. Условно полной будет 128-ми функциональная многослойная модель ТИМа, где у каждого поля функции минимум по две пары относительных знаков мембранных потенциалов «минус-плюс». Дифференцированные мембранные потенциалы областей специализированных нейронов вероятностно участвуют в регуляции связей функций и состояний участков нейронной сети, определяющих пороги функций. Наглядная абстрактная модель высоких и низких порогов функций продемонстрирована В.Л. Талановым в серии работ по модели «Т» [38].

Рис. 2. Погашение.

Левое полушарие — праволатеральное погашение | Правое полушарие — леволатеральное погашение



<u>Замечание</u>. Знаки потенциалов функций, используемые в теоретическом анализе вертаций в системе, пороговых свойств и законов связей функций имеют место и актуальны. При этом использование знаков функций, как дополнительной характеристики дифференцированных функциональных свойств, связанных с потенциалами групп нейронов, в существующих методах соционической диагностики ныне не применимо. Это направление исследований в соционике перспективно для серий экспериментов соционико с нейробиологами и специалистами в области психофизиологии мозга человека. Иные трактовки знаков функций не имеют естественнонаучной теоретической и экспериментальной базы.

Необходимость 128-ми функциональной модели диктуется двумя факторами. Во-первых, чередованием в одних и тех же функциональных блоках полушарий головного мозга человека вероятностных вертаций сигналов. Во-вторых, попеременной или параллельной работой уровня каждой отдельной функции в определенный момент времени с афферентными или эфферентными сигналами. Только с учетом этих факторов проекционную модель функциональной системы можно считать достаточно полной и минимально условной для работы с информационным метаболизмом индивидуума. Нейрограммы восприятия, представленные в предыдущей третьей части «Функций», также имеют прямое отношение к мотивации. Доминирующие каналы восприятия ТИМов участвуют в формировании мотивации по принципу дефицита действия.

Также близка к реальным процессам в коре головного мозга человека ПСС Шульмана, если её рассматривать как принципиальную проекцию доминант блоков функций правого и левого полушарий. Только надо понимать, что пары функций в ПСС и справа и слева проекции способны менять вертацию, то есть имеют свойства спина и близки квантовым процессам. Модели Шульмана Куб социона и ПСС при некоторой коррекции в равной мере

и универсальны и условны для отображения процессов разного порядка от ИМ индивидуума до ИМ Социона. ПСС предоставляет общую концепцию для анализа связей функций в рамках голографической и квантовой теорий Сознания [26].

Модель А, Куб Социона, ЭЛСИ, ПСС и созданные на их основе бинарные и более многофункциональные модели восприятия, мышления, синхронизации, активации, действия, погашения, памяти и есть соционические концептуальные начала. При использовании естественнонаучного базиса соционика уже создала и продолжает создавать алгоритмы той самой, искомой Ротенбергом концепции. Собственно, полученные здесь теоретические ответы на проблематику мотивации с позиций соционики согласуются со многими экспериментальными ответами на свои же вопросы Ротенбергом и представителями науки, близкими школам П.К. Анохина и Б.М. Теплова [27]. Это вселяет уверенность, что соционика близка к созданию универсальной концепции, которая способна одновременно отобразить уровни взаимосвязанных отдельных феноменов, функций высшей нервной и когнитивной деятельности, и обобщить принципиальные законы их симбиоза, интегративности, устойчивости в вероятностных организованных и самоорганизующихся системах.

Девизы, предикаты, императивы мотиваций ТИМов, групп установок, квадр и этносферы

С позиций психофизиологии нейромедиаторные маркеры и связь поведенческих реакций ТИМов с доминированием определённых систем организма и проблемы их применения в соционике исследовались и на сегодня достаточно освещены В.Л. Талановым [28]. Работы этого ученого, несмотря на тенденцию к интеракционизму, указывают на взаимоинтеграционные возможности нейробиологии, психофизиологии и соционики. Здесь речь пойдет о маркерах другого рода.

Кватернион Гуленко из функций базиса Юнга даёт нам группы Установки [8].

Интересно, что понятие Установки, близкое интерпретации этого же феномена Гуленко, намного ранее было экспериментально доказано и обосновано в психологии Д.Н. Узнадзе (1886–1950) [29]. Единственно, что интерпретацию результатов экспериментов Узнадзе, видимо вынужденно, произвел на философской базе «марксизма-ленинизма» и начал «советской психологии». Потому его интерпретации Установки страдают несбалансированностью, логическими, порядковыми, уровневыми неточностями. В целом же мы можем принять, что Установки Узнадзе и Гуленко — феномены одного порядка. Суть феномена в том, что Установки неотделимы от темперамента, это вариативные и устойчивые свойства ТИМа, связанные с определённой доминирующей очерёдностью включения функций в работу и их вероятностное доминирование в процессах мотивации и энергоинформационного метаболизма. **Установка — одно из условий направленности процессов мотивации. Функции — это феноменологическая данность. Установка — это следствие вариативной самоорганизации этих феноменов.** Не удивительно, что общие свойства ТИМов по группам Установки дают нам наиболее адекватные описания репродуктивной мотивации. Другие группы не дают той точности дифференцирования, выведения императивов, характеризующих установки на продолжение рода, как маркеров мотиваций. Формулировки Гуленко здесь достаточно точны и инструментальны.

Общие генетические репродуктивные установки по приоритету или порядок доминантной мотивации групп Установки в репродуктивных циклах, по отношению к партнеру и потомству:

1. *Гуманитарии* — строгий отбор партнера для продолжения рода;
2. *Управленцы* — защита и обеспечение ресурсами;
3. *Социалы* — прокормить потомство;
4. *Исследователи* — передать потомству информацию о способах адаптации.

Установка, таким образом, относится к универсальным функциональным мотивациям, то есть к не обусловленным какой-либо определённой средой, развернутым генетическим программам.

Еще один аспект Установки на бессознательном уровне, это мотивация к позитивной коммуникации между представителями групп. Нетрудно понять, что каждая группа Установки при коммуникации, по умолчанию, соблюдает тенденцию к определенному стилю поведения в цепи коммуникаций и в системах управления процессами.

Мотивационные проявления в стилях коммуникативного поведения:

1. *Управленцы* — непосредственное управление;
2. *Социалы* — непосредственное подчинение;
3. *Гуманитарии* — отстраненное подчинение;
4. *Исследователи* — отстраненное управление.

Другой уровень функциональной мотивации. Мотивационные маркеры проявляются на пересечении Установки и Темперамента также в интертипных отношениях. Актуально интегральное приведение парных отношений к свойствам одного определённого ТИМа. Однако традиционные интегральные построения на основе условной таблицы интертипных отношений В. Ляшкявичюса, начинающие отсчет от Альфы и типа интуитивно-логического экстраверта ▲□, для этой задачи не подходят. Теоретические основания отличного подхода в теории и практике автора продиктованы несколькими научными факторами.

Во-первых, законы этногенеза Гумилёва. Развитие любого этноса стартует, прежде всего, с повышения активности представителей Беты. Бета начинает эволюционные или инволюционные процессы этногенеза **в любых условиях и при любой квадре.** Можно формулировать иначе. Старт развития этноса из конвиксий или консорций происходит не обязательно на базе и при участии Альфы, но обязательно с активным и лидирующим участием Беты и с заказным включением Гаммы.

Во-вторых. Универсальная модель локализации функций высшей нервной деятельности в коре головного мозга человека на основе множества экспериментов в психофизиологии и нейробиологии демонстрирует определенную общую иерархию доминант функций и скорости их действия. Любой мозг в когнитивных экспериментах с вызванными потенциалами демонстрирует доминанты динамичных функций этики и интуиции в области неокортеса и лобных долей мозга. То есть модель картирования функциональных доминант от лобных долей мозга универсальна для всего человечества. Левое полушарие адекватно ТИМу этико-интуитивного экстраверта, правое — ТИМу интуитивно-этического интроверта.

В третьих. В теории и практике В.В. Гуленко констатируется свойство носителей линейно-напористого темперамента (холериков) быть лидерами любого рода коммуникации на любом поле деятельности или коммуникативного пространства [30].

Главный фактор, при вышеназванных, это актуальная работа соционики с динамичными организованными и самоорганизующимися группами в процессе и прогнозирование динамичных процессов. В практической работе при построении рабочих и творческих групп допустимо построение интегральных отношений в структуре группы от ТИМа лидера или основателя группы. В том числе, допустимо строить структуру от интегрального ТИМа среды. Для периферийных групп отсчет прогноза результата действия от интегральных свойств среды, поля коммуникации, таких как определенный рынок, сообщество, пласт культуры и прочее, будет достаточно актуален. Результаты прогнозов такие построения меняют незначительно, в пределах допустимого. Результаты же догматичного единого построения интегральных отношений от ТИМа интуитивно-логического экстраверта ▲□ не имеют под собой оснований, за исключением условной традиции в соционике абстрактной и статичной фиксации динамичных процессов. По названным причинам интегральные девизы-предикаты интертипных отношений выведены от тождественного отношения интегрально равному типу этико-интуитивного экстраверта ▙△. Авторство этой идеи, как динамичной альтернативы собственным статичным построениям, как и большинство девизов-предикатов отношений, принадлежит В.В. Гуленко [31].

Здесь допустима редакция предикатов Гуленко в связи с динамичным диалектическим видением действия отношений на практике. По тому же принципу рассчитываются и

будут рассчитываться в дальнейшем интегральные отношения пар, групп типов, этносов в моей практике и теоретических работах.

Девизы-предикаты интегральных отношений:

Рациональные, конструктивные, планомерные отношения	
Родственные=▙○ «Даем эмоциональный фон»	Тождественные= ▙△ «Слушай, или уйди»
Деловые = ■△ «Все средства для ускорения»	Суперэго = ■○ «Работаем для порядка»
Полудуальные = □▲ «Даем альтернативную идею»	Дуальные = □● «Порядок ради выживания»
Миражные = ⌞● «Соблюдаем: ты мне, я тебе»	Погашение = ⌞▲ «Поступим по-доброму»
Иррациональные, импульсивные и ситуативные, неустойчивые отношения	
Зеркальные = △▙ «Отражаем настроение»	Ревизные = ○▙ «Отстраняем дискомфорт»
Конфликтные = ○■ «Охраняем комфорт»	Подревизные = △■ «Подискутируем?»
Активационные = ●□ «Ну-ка, поборемся»	Заказные = ▲□ «Установим баланс»
Квазитождественные =▲⌞ «Совет — вместо дела»	Подзаказные = ●⌞ «Делаем для вас»

Тот же принцип «*тождество*=▙△» и подобные формулировки предикатов, при дополнительной редакции, могут быть сопоставимы с ментальностью и контактностью этносов в интегральных исследованиях А.В. Букалова [32, 33]. Набор этих предикатов по квадральному принципу дает общую картину, составляющую ценности квадры, чего не даст без натяжки набор предикатов, выведенных от интегрального начала ▲□.

В такой интегральной классификации отношений присутствуют закономерности другого порядка. Группы отношений здесь соответствуют группам стрессоустойчивости по шкалам «левые-правые» и «рациональность-иррациональность», где возможна смена понятий шкал кватерниона на «эволюция-инволюция» и «время-пространство». Если принять за основу блоки Эго ТИМов в этих группах, мы получим закономерные первичные переключения уровней коммуникации всех четырех ТИМов, включенных в группу. Более того, набор этих внутриТИМных блочных отношений первичного переключения Эго — Тождество, СуперЭго — Уравнивание, СуперИд — Дуальность, Ид — Погашение универсален для блоков функций любого ТИМа. Лидерами в группах стрессоустойчивости по интенсивности и созданию фона отношений, естественно, выступают *динамичные этики*. В *рациональных* группах отношений лидируют *экстравертные, эмоциональные этики*, а в *иррациональных*, при отсутствии холериков — *интровертные*.

Группы стрессоустойчивости носителей ТИМов при дальней дистанции коммуникации демонстрируют групповую функциональную Эго-мотивацию по результатам жизнедеятельности в кватернионе «эволюции-инволюции» и «рациональность-иррациональность». Для прогноза в этом аспекте дальней дистанции коммуникации ТИМов достаточно шкал «процесс-результат» и «время-пространство». Социальная мотивация, как вторичная адаптационная (приспособление по Юнгу) и как мотив рассматривается Гуленко на кватернионе «экстраверсия-интроверсия» и «сенсорика-интуиция». Прямой связи с функциональной мотивацией эти частные мотивы не имеют и здесь не рассматриваются.

В свою очередь, на уровне процессов этногенеза мы имеем мотивационные маркеры квадр на основе синтеза адаптационных и функциональных мотиваций [34]. Этот уровень синтеза мотиваций может выражаться в квадральных ценностях, ближе к коллективному бессознательному К. Юнга, отображен императивами фаз этногенеза Л.Н. Гумилевым и констатируется А.В. Букаловым и В.В. Гуленко в четырех эволюционных стадиях [14, 35, 36].

Общинники. Цикл Альфы в этногенезе демонстрирует анархичный характер социальных отношений с зачаточными или остаточными признаками как демократии, так вождизма или старейшинства.

Альфа-девиз: «Удовольствие в простом труде». Остальные предикаты размыты и императивы неустойчиво различны.

Пассионарии. Активность Беты создает иерархичные отношения в социуме и жесткие рамки для определения социальных слоев общества ради единой общей цели.

Бета-девиз: «Создать или переделать мир по-своему и на века».

Субпассионарии. Переход к демократии осуществляется Гаммой.

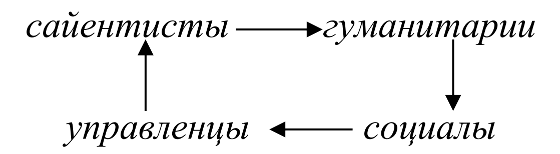
Гамма-девиз: «Хорошо жить здесь и сейчас».

Обыватели. Тенденцию к возврату иерархии в обществе имеет Дельта.

Дельта-девиз: «Жизнь хороша, когда соблюдаешь правила».

Этими формами и моделями мотиваций соционика не ограничивается.

«*Общая картина глобального коммуникативного закона сменяемости социотипов в рамках темпераментно-установочного деления будет выглядеть так:*



Когда-нибудь в будущем нам удастся ускорить информационно-коммуникативные процессы в обществе, что позволит создавать произвольные группы социотипов без особых проблем. Тогда будут отлажены так трудно достижимые переходы от сенсорных установок к интуитивным, и наоборот, и воссоздастся то, чего мы не имеем сейчас,— управляемость и прогнозируемость цивилизации, перед которой встанут задачи невообразимого уровня сложности» [8].

При достаточном знании теории интегральной соционики и этносоционики и определенной практики в этих областях науки на принципе продемонстрированной Гуленко модели нетрудно представить интегральную модель мотивации этносферы, то есть человечества в целом. Автору пока неизвестны мотивации от индивидуума до этносов, не вписывающиеся в ниже следующую «надквадральную» модель, близкую ПСС Шульмана по уровню с позиций динамичного развития этносферы. Так же непредставим какой-либо смысл в обладании человечеством Сознанием помимо этой модели. Любые энергетические процессы служат для обеспечения непрерывности информационного процесса или какой-либо отдельной его фазы переработки энергии в информацию. Модель функциональной мотивации этносферы, по меньшей мере, смысла существования человечества, в рамках этносоционики и теории информационного метаболизма будет следующей:

СБОР — ХРАНЕНИЕ — ОБРАБОТКА — ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ

Литература:

1. *Ротенберг В*. Мозг и две стратегии мышления: парадоксы и гипотезы.
2. *Русалов В.М*. Биологические основы индивидуально-психологических различий. — М, 1979.
3. *Козин Р.А.* Функции областей и участков коры полушарий головного мозга человека. // Соционика, ментология и психология личности. — 2004. — № 5. — С. 33–42.
4. *Иваницкий А.М*. Мозговая основа субъективных переживаний: гипотеза информационного синтеза. Журн. высш. нервн. деят. 1996. Т. 46. N 2.
5. *Козин Р.А.* Функции областей и участков коры полушарий головного мозга человека и теория функциональных систем в соционике. // Соционика, ментология и психология личности. — 2005. — № 6. — С. 38–51.
6. *Хекгаузен Х*. Мотив и мотивация: восемь основных проблем. Мотивация и деятельность. Т. 1. — М., «Педагогика», 1986.
7. *Савостьянов А.Н*. Анализ фундаментальной теоретической структуры и экспериментальной методологии психофизиологических представлений о мотивациях и эмоциях на примере отечественной науки второй половины XX века. / Институт физиологии СО РАМН, Институт философии и права СО РАН. — Новосибирск.

8. *Гуленко В.В.* Структурно-функциональная соционика: Разработка метода комбинаторики полярностей. — К.: Транспорт, 1999. — 187 с.
9. *Юнг К.Г.* Психологические типы. XI. Определение терминов. — Мн.: ООО «Попурри»,1998.
10. *Гуленко В.В.* Типологическая целостность социона. Образование соционических типов по базису Юнга. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 5. — С. 25–34.
11. *Гуленко В.В.* Синтез и антисинтез полярностей. Гносеологические дихотомии. — К., 1997. — Школа гуманитарной соционики — http://socionics.kiev.ua.
12. *Гумилев Л.Н.* Этногенез и биосфера земли. — М.: Айрис Пресс, 2003.
13. *Гуленко В.В.* Эквифинальные группы. // Соционика, ментология и психология личности. — 1999. — № 5. — С. 39–41.
14. *Гумилев Л.Н.* «Конец и вновь начало». Цикл лекций по народоведению. — СПб.: СЗЭО «Кристалл», 2002.
15. *Букалов А.В.* Возникновение и исчезновение пассионарности по Л.Гумилеву как следствие нового биологического эффекта. // Соционика, ментология и психология личности. — 2000. — № 6. — С. 34–36.
16. K. Lewin, 1951, p. 336.
17. Аугустинавичюте А. Социон; Теория интертипных отношений. — Отдел рукописей Биб-ки Лит. АН, 1982.
18. *Гуленко В.В.* Типологическая целостность социона. Образование соционических типов по базису Юнга. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 5. — С. 25–34.
19. *Симонов П.В.* Функциональная асимметрия лимбических структур мозга. // Журн. высш. нервн. деят. — 1999. — Т.49. — № 1.
20. *Узнадзе Д.Н.* Психологические исследования. — М.: Наука, 1966.
21. *Трифонов Е.В.* Психофизиология человека. Толковый русско-английский словарь. — СПб., 1997-2004.
22. *Небылицын В.Д.* Темперамент. Психология индивидуальных различий. — М.: Изд-во МГУ, 1982.
23. *Симонов П.В.* Лекции о работе головного мозга. — М.: ИП РАН, 1998.
24. *Судаков К.*В. Системные основы интеллекта. / НИИ нормальной физиологии им. П.К.Анохина РАМН.
25. *Осрвец С.Ж., Гинзбург Д.А., Гурфинкель В.С., Зенков Л.Р., Латаш Л.И., Малкин В.Б., Мельничук П.В., Пастернак В.* Электрическая активность мозга: механизмы и интерпретация. // Успехи физических наук. — 1983. — Т. 141, вып. 1.
26. *Шульман Г.А.* Гармония Периодической системы социона как проявление возможной гармонии человеческого сообщества. // Психология и соционика межличностных отношений. – 2005. – № 1.
27. *Теплов Б.М.* Типологические свойства нервной системы и их значение для психологии. Психология индивидуальных различий. Хрестоматия. — М.: ЧеРо, 2000. — 776 с.
28. *Таланов В.Л.* Маркеры доминирования эрготропной симпатической системы и нейромедиаторной активности в проекции на соционические признаки. http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/.
29. *Узнадзе Д.Н.* Психология установки. — СПб.: Питер, 2001.
30. *Гуленко В.В.* Критерии взаимности. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 2. — С. 26–37.
31. *Гуленко В.В.* Как сделать интертипные отношения устойчивыми? Почему интегральный тип диады отсчитывается от ИЛЭ? Ответ читателю журнала «Социон». Рукопись.
32. *Букалов А.В.* Этносоционика: алкоголизм, наркомания и ментальность этносов. // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — № 6. — С. 30–32.
33. *Букалов А.В.* Интегральная соционика. Типы коллективов, наций, государств. Этносоционика. // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — № 5. — С. 13–17.
34. *Гуленко В.В.* Квадральные ценности. Психологические корни социального неравенства. // Соционика, ментология и психология личности. — 2000. — № 2. — С. 13–27.
35. *Букалов А.В.* О механизме формирования функций информационного метаболизма в процессе рождения индивидуума. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — №№ 1–2.
36. *Гуленко В.В.* О развитии социума. — К., 1991. — Школа гуманитарной соционики — http://socionics.kiev.ua.
37. *Таланов В.Л.* Подробная кластерная структура, когнитивные и физиологические механизмы признака «иррационалы-рационалы». http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/.
38. *Таланов В.Л.* Краткое изложение модели «Т»: физиологической модели информационного метаболизма в психике человека. http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/.

ПРАКТИКА ТИПИРОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Мегедь В. В.

ХАРАКТЕРИСТИКИ 16-ти ТИПОВ И 32-х ПОДТИПОВ

Представлены описания соционических типов, в 2-х подтипах каждый.
Ключевые слова: соционика, тип, описание, терминальный подтип, инициальный подтип.

(Окончание. Начало в №№ 1-3/13)

ЛСЭ (логико-сенсорный экстраверт), псевдоним: УПРАВЛЯЮЩИЙ

Обладает хорошей деловой логикой и административными способностями. Тщательно обдумывает и просчитывает все детали деловых операций. Не идет на неоправданный риск и не допускает опрометчивых решений.

Серьезно и ответственно подходит к организации труда и досуга. Содержит в порядке деловую документацию. Обеспечивает сотрудников всем необходимым для производительного труда.

Энергичен и инициативен. Имеет высокую работоспособность. Нетерпелив и напорист в осуществлении своих планов. Одинаково требователен к себе и к другим. У него хорошая самодисциплина и собранность, поэтому не выносит, когда его подгоняют или отрывают от работы.

Находчив в решении практических вопросов. Очень прагматичен: занимается только тем, что дает осязаемую пользу. Довольно консервативен в методах труда. Уважает традиции и накопленный опыт. Критически относится к новым, не проверенным на практике идеям.

Не выносит лени, расхлябанности и необязательности. Свои умозаключения строит на основе практического опыта. Предпочитает краткую и четкую форму изложения материала. Не любит долгих объяснений. Выше всего ценит компетентность и качество на своем участке работы.

Плохо предвидит перспективы развития ситуации, поэтому ему редко удается правильное планирование труда. С одной стороны, он пытается торопить ход событий, а с другой — увязая в деталях работы, не укладывается в намеченный срок. Зная это, предпочитает ко всему готовиться заранее.

Слабо разбирается в отношениях между людьми. Отзывчив и надежен в отношениях. Свои чувства выражает не словами, а конкретными поступками. Приходит на помощь в трудную минуту.

Суховат в общении. В новой обстановке чувствует себя скованно. Придерживается установленных правил поведения в обществе и того же требует от других.

Честен и прямолинеен в словах и поступках. В дискуссиях бывает вспыльчив, в суждениях категоричен. Болезненно воспринимает критику.

1. Терминальный подтип

Реалист и практик, обладающий ясным логическим мышлением. Умеет быстро и трезво анализировать ситуацию. Очень прагматичен: точно оценивает пользу и целесообразность конкретных действий.

Любит во всем порядок, хорошо разбирается в инструкциях и законах. Уважает компетентных людей и сам старается быть во всем информированным. Излагает информацию в кратких, четких выражениях и от других требует также ясных, лаконичных ответов.

Экономен и расчетлив. Хороший финансист, умеющий рационально обращаться с деньгами. Тяготеет к практическим видам деятельности, но также успешно проявляет себя в таких как экономика и право, статистика, планирование. Ему нравится работать с цифрами или фактическим материалом.

Очень пунктуален и дисциплинирован. Ценит время и не любит тратить его попусту. Любит во всем стабильность, надежность и основательность.

Умеет четко распределять обязанности. Контролирует их выполнением строго, последовательно и настойчиво. Бескомпромиссен и негибок. Не идет на поводу у чувств, как своих, так и чужих. Никому не делает поблажек, проявляет принципиальность и неуступчивость в важных для него вопросах. Сам тоже все делает качественно и тщательно.

Очень мужественен и вынослив. Отличается развитым чувством долга и незаурядной работоспособностью. Осуждает бездельников и фантазеров, авантюристов и ловкачей. Поступки людей оценивает как с точки зрения честности и порядочности, так и целесообразности. Не понимает напрасной траты времени и сил на занятия, бесполезные с его точки зрения.

Довольно консервативен во вкусах и привычках. Недоверчив к новым идеям, предпочитает зря не рисковать. Вместе с тем очень ценит рационализаторские идеи, если видит их эффективность на практике.

Не выносит, когда его подгоняют или отвлекают от работы. Иногда, стремясь к высокому качеству работы и увязая в ее деталях, может не успевать закончить дело в срок. Переживает это очень болезненно, поэтому не любит говорить о своих планах заранее.

Обладает хорошими управленческими задатками, но ему не хватает дипломатичности и такта в отношениях с людьми. Часто бывает излишне прямолинеен и категоричен в своих высказываниях. Обычно уверен в своей правоте и любит, чтобы к его советам прислушивались. Если его работу критикуют некомпетентные люди, иногда может вспылить.

Хозяйственный и умелый в решении бытовых вопросов. Не равнодушен к красивому оформлению интерьера, элегантной одежде, качественному питанию и другим жизненным благам. Умеет доставлять окружающим приятные ощущения, любит делать им полезные подарки. Практичные и качественные вещи предпочитает оригинальным и модным.

Сторонник строгого воспитания, не балует детей, но старается обеспечить им хороший уровень физического комфорта. Умеет позаботиться о здоровье, как своем, так и близких, но не любит говорить на эти темы, считая жалобы малодушием и слабостью.

Скрытен, мнителен и недоверчив. Из-за этого имеет много недоразумений и этических проблем с окружающими. В душе тяжело переживает свои ошибки, но свои личные дела предпочитает ни с кем не обсуждать. Ему трудно признаваться в своих ошибках и идти на компромиссы, даже если от этого страдают его отношения с людьми.

В душе бесхитростен, чувствителен и сентиментален, но старается это скрывать под маской строгости. Плохо разбирается в чувствах других, поэтому сдержан и осторожен в проявлении своих эмоций. Не знает как они будут восприняты, боится ошибиться. Избегает делать комплименты и хвалить за хорошую работу. Однако под настроение может высказать все, что накопилось. Его редкая похвала всегда сердечна, справедлива и искренняя.

2. Инициальный подтип

Азартный, увлекающийся человек. Смел, решителен, деятелен и напорист. Обладает большой силой воли и трудолюбием. Постоянно повышает свой уровень квалификации и становится хорошим специалистом в своей области. С энтузиазмом берется за осуществление новых проектов. Свои интересы отстаивает решительно и упорно, не считаясь с мнением менее компетентных людей.

Хороший организатор. Умеет создать окружающим необходимые условия для четкой слаженной работы. Быстро ориентируется в любой обстановке. Незаменим в экстре-

мальных ситуациях. Способен безошибочно сделать нужный выбор решений или действий и мобилизовать всех для осуществления поставленных задач.

Энергичный борец за качество выполняемой работы. Следит за тем, чтобы выполнялись необходимые инструкции и условия работы. Многое любит делать своими руками. Изобретателен и находчив в практических вопросах. С интересом относится к различным рационализаторским предложениям и не прочь испытать их на практике, хотя больше доверяет испытанным технологиям.

В любой ситуации никогда не падает духом. Своим оптимизмом старается поднять настроение окружающим, активизировать к действию. Умеет в интересах дела проявлять дипломатические способности: располагает к себе любезностью, остроумием и радушием. Для достижения цели проявляет все оттенки эмоций, вплоть до агрессивности, но если видит, что его не боятся, становится вежливым и обходительным.

Постоянно напряжен, ему трудно по-настоящему расслабиться. Подвержен неожиданным вспышкам гнева. Не выносит неопределенности, его тяготит долгое ожидание какого-либо события. По натуре нетерпелив: не любит откладывать выполнение принятых решений. Сразу берется за дело, но если оно не ладится, может его на время отложить, чтобы потом, успокоившись, снова вернуться к нему и закончить.

Придерживается установленных правил поведения и требует того же от окружающих. Стремится к гармонии в отношениях с окружающими. Тяжело переживает разногласия во взглядах и подходах к решению проблем. Очень нуждается в одобрении своих поступков и личных качеств.

Впечатлителен и раним. Плохо воспринимает критику, даже в шутливой форме. Не любит говорить о своих чувствах. Ошибки и обиды предпочитает переживать молча.

Свое отношение к людям проявляет не на словах, а в поступках. С посторонними сдержан и корректен, с близкими проявляет властность и требовательность. Считает, что похвала может человека испортить, а порицание, наоборот, должно подстегнуть к исправлению ошибок.

Стремится к реальной оценке личных качеств других людей, но это дается ему с трудом. Он может делает неверные выводы. Переживает, если случается незаслуженно обидеть другого человека.

Старается быть корректным и вежливым в общении, но из-за своей эмоциональности может проявлять импульсивность и опрометчивость в поступках и высказываниях. Ему иногда изменяет чувство такта. Понимая, что был неправ, старается загладить свою вину.

Во всем ценит удобства и качество. Создает окружающим комфорт, красиво оформляет свое жилье. Одевается со вкусом, но строго и элегантно. Аккуратно обращается с личными вещами и любит, чтобы они лежали на своих местах.

Часто перегружает себя работой и излишне переутомляется. Тяготится рутиной и однообразием. Стремится к общению с людьми и новым впечатлениям. Периодически устраивает себе настоящие праздники, ходит в гости, или приглашает других к себе.

Любит хорошо повеселиться. Придает значение красивому оформлению застолья: со свечами, красивыми приборами, музыкой и т.п. Обладает чувством юмора, старается поднять всем настроение.

Чувствителен и отзывчив к чужому горю. Склонен опекать тех, кто нуждается в его помощи. Старается делать приятное близким и симпатичным ему людям в виде сюрпризов и подарков.

ЭИИ (этико-интуитивный интроверт), псевдоним: ГУМАНИСТ

Аккуратен и добросовестен в работе. Прекрасный исполнитель. Высоко ценит порядок и стабильность на рабочем месте. Тщательно и последовательно прорабатывает все детали работы, добиваясь ее хорошего качества.

Пунктуален и старателен. Продумывает все наперед, тщательно планирует свои мероприятия, боясь не успеть сделать их в срок. Следует установленному графику работы. Благодаря своей обязательности, не нуждается в постоянном контроле за выполнением порученной работы.

Вместе с тем, ему трудно правильно оценить результаты своей работы, нуждается в оценке компетентных сотрудников. Иначе может зря растрачивать свои силы и время на несущественные детали.

Недемонстративен и скромен. Недостаточно активен и расторопен. Довольно нерешителен в новых начинаниях. Не любит резких перемен и рискованных предприятий. С трудом принимает важные стратегические решения. Не спешит с принятием решения, из-за чего может упускать свои шансы.

Слабо развиты волевые качества. Ему плохо дается проявление требовательности к коллегам по работе. Из-за неуверенности в своих силах редко проявляет собственную инициативу.

Эмоционально сдержан, избегает бурного проявления чувств. Плохо отстаивает свои материальные интересы. В принципиальных для него этических вопросах проявляет упорство и неуступчивость.

Доверчив и искренен в общении. Внимателен к взаимоотношениям окружающих. Тяжело переносит конфликты и недоразумения в своем коллективе. Старается примирить спорящих путем компромиссных решений.

Доброжелателен и отзывчив. Ему трудно отказать кому-либо в помощи. Его добротой и добросовестностью иногда злоупотребляют.

1. Терминальный подтип

Интересуется взаимоотношениями между людьми. Располагает к доверию, умеет терпеливо выслушать собеседника. В своем поведении обычно выдержан и немногословен, в советах ненавязчив.

Ценит взаимопонимание, терпимость, умение идти на компромиссы ради мира и согласия. Принимает людей такими, какие они есть; прощает им слабости и не пытается переделывать насильно. От жестоких и агрессивных людей молча дистанцируется.

Тяжело переносит конфликты и недоразумения. Старается объективно разобраться в ситуации и объяснить каждому из спорящих, в чем он не прав. С пониманием относится к проявлению эмоций другого человека, старается его успокоить, дать дельный совет. Если это не помогает, умеет терпеливо ждать, пока тот не успокоится сам.

По натуре нерешителен и неуверен в себе. Малоинициативен и инертен в своем поведении. Не любит занимать руководящих постов. Боится большой ответственности. Не умеет оказывать давления на людей.

Отзывчив и внимателен. Во всем придерживается принципов справедливости и гуманизма. Старается приносить пользу окружающим. Счастлив, если может работать врачом или психологом, либо скромно и недемонстративно заниматься полезной общественной деятельностью.

Он человек долга, щепетильный, исполнительный и добросовестный. Осуждает отсутствие у людей пунктуальности и обязательности. Чтобы не подвести других, к делам готовится заранее.

Не любит спешки, суеты. Его раздражает, когда при одной незаконченной работе ему поручают другую. Умеет правильно планировать мероприятия и обычно успевает закончить их к назначенному сроку.

Любит во всем тщательность и основательность, кропотлив в работе. Ему с трудом дается оценка качества своей работы и затраченного на нее времени. Увязая в деталях дела, часто переутомляет себя. В любую работу вкладывает душу, добиваясь ее высокого качества.

Следит за эстетикой внешнего вида и интерьера. Не терпит дискомфорта, вульгарности и безвкусицы, охотно прислушивается к советам по этому поводу.

Упрямо и последовательно добивается поставленной цели, терпеливо преодолевая многие трудности не жалуясь. В принципиальных для него вопросах проявляет молчаливое упорство. В экстремальной ситуации действует логично, концентрируя внимание на главном.

Скромен и застенчив. Не интересуется тем, что его не касается. Не любит обременять собой других. Ему не нужны словесные доказательства чувств, он очень проницателен и все понимает без лишних слов.

Осторожен и недоверчив. Сдержан в проявлении эмоций, проявляет их только наедине с близкими людьми. Свои неудачи может долгое время переживать в одиночестве. Редко высказывает негативные оценки в отношении других, ждет, когда человек сам осознает свою вину. Но если тянут больше нельзя и он наконец решается на разговор, то может высказать все сразу.

Дорожит душевным покоем, как своим, так и других. Обычно он терпелив и устойчив в своих привязанностях, но если партнер его глубоко обидел или полностью не устраивает, расстается без долгих выяснений отношений.

Из-за склонности принимать все близко к сердцу, часто переживает по незначительным поводам. Нуждается в оптимистически настроенном партнере, который сможет развеять его сомнения, правильно оценить сделанное, оградить от лишних дел и людей, поднять настроение.

2. Инициальный подтип

Человек твердых убеждений, идеалист и альтруист. Старается привить окружающим уважение к высшим ценностям. Имеет обостренное чувство справедливости и ответственности. Очень требователен к себе. Воспитывает окружающих личным примером. Свои главные принципы может отстаивать горячо, но старается опираться также на факты.

Очень любознателен. Стремится к духовному развитию, любит читать, много размышляет. Старается понять суть различных вещей и явлений. Проявляет большой интерес к морально-философским проблемам. Интересуется психологией, религиозными или оккультными темами, может неплохо толковать сновидения или тексты различных учений.

В общении скромен, ненавязчив и недемонстративен. Нерешителен и неуверен в себе: склонен к сомнениям и колебаниям. Болезненно переживает отсутствие у себя волевых качеств. Восхищается сильными и уверенными в себе людьми.

Впечатлителен и раним, но свои эмоции старается не обнаруживать. Очень наблюдателен, постоянно анализирует не только явные, но и невысказанные нюансы отношений. Осуждает грубое, некорректное поведение людей.

Несмотря на свою мягкость, деликатность и уступчивость в общении, в важных для себя вопросах очень принципиален. Считает, что всепрощение портит тех, кто нуждается в порицании. Из-за развитого чувства справедливости иногда может высказать порицание виновному в резкой форме, но перед этим долго не решается, хорошо все обдумывает. Боится оказаться неправым или разрушить отношения.

Помогает людям, нуждающимся в его помощи, не жалея времени и сил. Берется за многое, с трудом успевая сделать все к сроку. Если чувствует, что не успевает закончить все запланированное, может отложить на время некоторые неприятные или неинтересные дела. Но потом все равно постарается их завершить.

Старается быть компетентным в деловых вопросах. Интересуется законами и инструкциями, но его не удовлетворяет однообразная, рутинная работа. Ищет возможности найти настоящее применение своим способностям. Бывает по-настоящему доволен собой лишь оказывая деятельную помощь людям.

Хорошо разбирается в потенциальных способностях людей и умеет их развивать. Очень любит маленьких детей и с удовольствием занимается их воспитанием. Очень забот-

лив, ласков и нежен с ними, но в воспитательных целях способен проявлять иногда строгость и бескомпромиссность.

Гостеприимен, щедр и бескорыстен: старается радовать окружающих, делая им подарки и оказывая различные услуги. Очень ценит радость человеческого общения, но также испытывает необходимость в уединении. Шумные компании его быстро утомляют. В таких случаях он старается не привлекать к себе внимания и при возможности пораньше уйти.

Плохо переносит одиночество, нуждается во внимании близких людей. Ценит искренность, внимание, взаимопомощь и такт. Боится болезней, которые могли бы поставить его в зависимость от других. Не хочет в будущем быть кому-то в тягость, поэтому старается вести здоровый образ жизни и избегать вредных привычек.

Всегда аккуратен и подтянут, но редко придает значение моде и украшениям. Очень критичен к своей наружности, замечания посторонних его больно ранят. Одевается скромно, чтобы не выделяться. Комплименты воспринимает со смущением и недоверием.

В душе часто недоверчив. Ему нужны веские доказательства, чтобы убедить его в искренности партнера. Не прощает предательства и измены: при этом может бесповоротно порвать отношения.

Мечтает о полной гармонии с партнером во вкусах, взглядах и увлечениях и тяжело переживает малейшие разногласия. Чтобы избежать их, старается сдерживать свои чувства и идти на необходимые уступки.

ИЭЭ (интуитивно-этический экстраверт), псевдоним: ВДОХНОВИТЕЛЬ

Очень проницателен: прекрасно разбирается в скрытых мотивах поведения людей. От него невозможно утаить психологические аспекты человеческих отношений. Дает точную оценку способностям и потенциальным возможностям окружающих.

Открытый и общительный человек. Охотно приходит к людям на помощь в трудную минуту, предлагает альтернативные способы решения проблем. В своем коллективе старается наладить теплую дружескую атмосферу. Умеет найти индивидуальный подход к каждому, но глубоко разочаровавшись в человеке может прекратить с ним общение даже вопреки деловым интересам.

Свободолюбив и независим. Чувствует себя дискомфортно в условиях регламентации и иерархии. Не выносит однообразия и рутины. С трудом дается выполнение повседневной кропотливой работы. Неусидчив, плохо ведет деловую документацию. Не может эффективно работать без притока новой информации и впечатлений.

Часто не хватает собранности и дисциплинированности, но в экстремальных условиях демонстрирует смелость, решительность и готовность к риску. Быстро преодолевает большие трудности и объемы работы. Находит нестандартные решения выхода из сложных ситуаций.

В вопросах деловой логики нуждается в поддержке и советах компетентных людей. Часто тратит силы на дела, не приносящие материальной отдачи. Нерационален в распределении средств и ресурсов. Не всегда умеет отделить главное от второстепенного. Нуждается в подаче информации в четкой логической форме, без лишних подробностей.

Впечатлителен и раним. Очень зависит от перепадов неуправляемого настроения. Из-за импульсивности не всегда умеет сдерживать эмоциональные порывы. Свои обиды высказывает открыто и прямолинейно, стремясь побыстрее выяснить отношения.

1. Терминальный подтип

Очень проницателен. Разбирается в потенциальных способностях людей и перспективах их развития. Замечает скрытые мотивы и тенденции взаимоотношений окружающих. Обостренно видит все недостатки, но старается этого не показывать, чтобы никого не обидеть. Перед ним бессмысленно притворяться, он всегда чувствует фальшь и лицемерие.

Доброжелателен и отзывчив, сочувствует людям, любит давать им советы в сложных жизненных ситуациях. Всегда видит несколько вариантов решения проблемы и подсказыва-

ет выход даже в самых безнадежных случаях. Обладает даром убеждения, поднимает настроение отчаявшимся и вдохновляет людей на преодоление трудностей. Его вера в успех, даже в самых безнадежных случаях, передается окружающим, а его энтузиазм способен поколебать уверенность даже заядлых скептиков.

Это творческая личность. Все анализирует, старается понять суть различных явлений. Скучает, если не находит применения своим способностям: от рутины его жизненный тонус падает. Склонен периодически менять работу или хобби, чтобы испытать себя в новом деле, пока не найдет занятие по душе.

Дальновиден, хорошо чувствует перспективы развития событий и отношений. Особенно хорошо замечает их негативные тенденции возможности и старается заранее принять меры для ее устранения. Иногда удивляет окружающих даром предвидения, так как его предсказания часто сбываются.

Любит новые впечатления. Любознателен, много читает и размышляет. Интересуется всем необычным и загадочным. Тянется к талантливым и незаурядным личностям. Увлекшись какой-либо идеей, становится ее активным сторонником. Настойчиво ее пропагандирует и развивает.

Имеет глобальный подход к решению задач. Начиная делать что-то одно, замечает все, что с этим так или иначе связано. Вместе с тем испытывает затруднения, когда нужно выделить главное и отбросить все второстепенное. Стараясь довести до конца всю вереницу дел сразу, излишне переутомляется и теряет веру в свои силы. В таких случаях нуждается в длительном отдыхе и переключении внимания. После этого, включается в работу с новым энтузиазмом и все доводит до конца, если к тому времени не потеряет интерес к делу.

Сложности его не отпугивают, а наоборот — привлекают. Постоянно экспериментирует, ищет новые направления и подходы в работе. Очень требователен к себе и к другим в творческом плане. Всегда находит недостатки и никогда не бывает доволен сделанным.

Не выносит, когда ему навязывают строгий график работы или пытаются регламентировать его деятельность. Предпочитает независимость, которая дает ему возможность жить в свободном режиме и сохранять свою индивидуальность.

Имея много возможностей для выбора решений, испытывает трудности в проявлении инициативы. Неуверен в себе и особенно — в своих волевых качествах. Страдает из-за несобранности и инертности характера. Не умеет защищать свои материальные интересы. Однако в экстремальных ситуациях решителен, хладнокровен и рассудителен, мгновенно ориентируется, проявляет смелость и находчивость.

Горячо отстаивает свои убеждения. Если уверен в своей правоте, оказывает сильное эмоциональное давление на других, не считаясь с авторитетами. Быстро подмечает слабые места оппонента и легко может поставить его в тупик. Но от дискуссий быстро устает. Предпочитает общаться с единомышленниками, создавая свой круг людей, близких по духу и симпатичных друг другу.

Снисходителен к различным человеческим слабостям. Болезненно реагирует лишь на грубость, жестокость и несправедливость и подлости. В таких случаях может сильно вспылить и потерять контроль над своими словами и поступками. Успокоившись, старается исправить положение, если чувствует себя неправым. В противном случае не идет на компромиссы. Разочаровавшись в человеке, навсегда вычеркивает его из своей жизни.

Старается быть обязательным и не подводить других. Только из-за рассеянности может не сдержать свое слово. Не любит обещать, если не уверен, что сможет это выполнить. Иногда может сделать больше, чем от него ждут. Не любит быть в долгу, просить о помощи, проявлять навязчивость или корыстные интересы.

Стремится поддерживать в порядке свой внешний вид, жилье и рабочее место, но делает это с большими усилиями. Непрактичен, уступчив в вопросах быта, скромен и непритязателен в вещах, хотя стремится выглядеть привлекательно, иногда даже экстравагантно. Очень нуждается в душевном и физическом комфорте. Плохо переносит тесноту, большое скопление народа, а также неэстетичность в любом проявлении.

2. Инициальный подтип

Целеустремлен, решителен, активен и подвижен. Смекалист, изобретателен и находчив в решении любых проблем. Верит в удачу несмотря ни на что. Благодаря оптимизму, энергии и трудолюбию обычно достигает своих целей. Умеет преодолевать большие препятствия и не теряется в любых обстоятельствах.

Ему трудно готовиться к чему-то заранее, предпочитает экспромты и импровизации. При этом ему иногда удается сделать даже невероятное в самый последний момент, когда кажется, что все шансы на успех уже потеряны. Даже если не уверен в себе, демонстрирует смелость и решительность, чем может психологически обезоружить противника.

Эмоционален, общителен и радушен. Стремится быть в центре внимания и нравиться всем. Умеет найти подход к каждому человеку. Обаятелен и артистичен в своем поведении. Охотно делает людям комплименты с искренним желанием поднять им настроение, сделать приятное. Старается всех ободрить, вселить веру в успех. О недостатках говорит в шутливой форме, чтобы не обидеть. О своих неприятностях рассказывает с юмором, из-за чего некоторые считают его легкомысленным и беспроблемным человеком, хотя это не так.

Непосредственный, откровенный и доверчивый. С энтузиазмом отстаивает свои взгляды. Не приемлет условностей и предрассудков: в разговоре может рассказывать о себе лишнее, считая скрытность признаком трусости или закомплексованности. Из-за желания поддерживать со всеми хорошие отношения перегружает себя лишними контактами в ущерб более важным делам.

Импульсивен и прямолинеен, экстравагантен и непредсказуем в своих поступках, он всегда интересен для окружающих. Старается быть в курсе различных событий, чтобы при случае ошеломить всех оригинальными новостями, рассказать что-нибудь необычное, сенсационное, впечатляющее. Обладает большой фантазией и по ходу рассказа добавляет интересные детали, в которые может и сам поверить.

Впечатлителен и обидчив. Бывает вспыльчив, несдержан, порой даже агрессивен. Вместе с тем, отходчив и незлопамятен. Не завистлив, искренне радуется успехам других. Непринужден, естественен и раскован в своем поведении. Создает доверительную атмосферу в общении и умеет разрядить напряженную обстановку.

Противник иерархии и чинопочитания. Перед начальством не робеет, смело отстаивает свою точку зрения и интересы. Ему не нравится кропотливая работа, ведение документации. Не любит строгих правил, стесняющих его независимость. Неусидчив, с трудом заканчивает начатую работу. Отвлекается на посторонние дела и разговоры, из-за чего не успевает сделать работу к намеченному сроку. Может опаздывать на мероприятия. Добивается для себя особого графика и условий работы, иначе может уволиться и пытаться реализовывать себя в качестве фрилансера.

Энергичен и инициативен в новых делах, хотя ему порой не хватает терпения и последовательности. Не может долго заниматься одним и тем же. Часто меняет свои увлечения или работу, пробует себя в чем-то новом. В общении часто меняет темы разговора, перескакивая с одной темы на другую. Расстраивается, если при этом упускает из виду что-то существенное. Из-за склонности рассеивать свое внимание, предпочитает получать информацию в краткой, четкой, запоминающейся форме.

Проницателен и догадлив. Ему не нужны долгие объяснения, все понимает с полуслова. В важных для него вопросах проявляет добросовестность, старается делать ответственную работу тщательно и качественно. Не любит подводить людей и очень огорчается, если ему не удается выполнить своих обещаний. Старается бороться со своей необязательностью и искупать свою вину любым способом. Дорожит мнением людей своего круга. Обижается, если сомневаются в его способностях, логике и деловых качествах. Самокритичен, но критика других его больно ранит.

Склонен к рискованным приключениям, поднимающим его жизненный тонус, охотно путешествует. Часто бывает неосторожен и опрометчив в поступках. Любит эмоционально завоевывать людей, но дальше этого обычно не идет. Многие часто составляют о

нем ошибочное впечатление. На самом деле он очень разборчив в своих связях и ищет в них глубокие чувства и взаимопонимание.

Неисправимый романтик: склонен идеализировать людей и отношения, но быстро разочаровывается в объектах своих симпатий. Мечтает о настоящей любви и гармоничным отношениях. Очень огорчается из-за невозможности найти их в жизни. Сильно зависит от своего изменчивого настроения, что может сказываться на его отношениях с близкими. Нуждается в понимании, заботе и внимании надежного партнера, который принимает и любит его таким, какой он ест.

Неравнодушен к комфорту, но постоянно наводить и поддерживать порядок не умеет. От бытовых проблем, как и от любой рутины быстро устает. Неэкономен и небережлив, отрицательно относится к скупости.

Любит красивые вещи и изысканные аксессуары. Часто бывает одет скромно и просто, но при желании может одеваться оригинально и со вкусом.

СЛИ (сенсорно-логический интроверт), псевдоним: МАСТЕР

Добросовестен, практичен и расторопен в хозяйственных вопросах. Незаменим в авральных ситуациях и производственных цейтнотах. Действует активно и эффективно для быстрого выхода из кризисных ситуаций. В рутине его и интерес к работе и продуктивность снижаются. Нуждается в переменах занятий.

Целесообразность выполняемой работы — главный побудительный мотив его деятельности. Поэтому часто колеблется в принятии стратегических решений. Не любит делать того, в чем не видит смысла и гарантированной пользы. Скептически относится к новым начинаниям, пока не убедится в их пользе. Нуждается в четкой аргументации их перспективности и доказательствах, основанных на фактах. Предположением не доверяет.

Выше всего ценит потребительские и эстетические качества продукции. Уделяет первостепенное внимание пользе и эффективности технологий.

Руководить большими коллективами ему трудно. Из-за склонности вникать в детали дела и контролировать ход производственного процесса не может держать в поле зрения большую территорию. Предпочитает концентрироваться на узкой, конкретной проблеме.

Не выносит контроля своей деятельности и ограничения личной свободы. Очень независим. В поучениях и инструкциях не нуждается. Сам знает как сделать лучше. Предпочитает индивидуальный труд.

В разговоре убеждает логикой и фактами. Сторонник материальных стимулов к труду, никогда не занимается принуждением, не любит оказывать волевого давления на людей.

Не любит неизвестности и неопределенности. Старается все планировать наперед для того, чтобы избежать непредвиденных обстоятельств и успеть сделать весь объем работ в срок.

Предпочитает добиваться практических результатов, вместо того чтобы заниматься бюрократической волокитой.

Внутренне эмоционален и раним, очень зависим от текущего душевного состояния. Не может работать в напряженной обстановке. Плохо контролирует свои эмоции. Может резко отреагировать в ответ на грубость, бестактность и навязчивость.

1. Терминальный подтип

Его характеризует: искусность, точность и стремление к совершенству. Ему свойственна гибкость мышления, основанная на здравом смысле. Не любит долгих разговоров и абстрактных рассуждений. Решения, которые он принимает, обычно отличаются объективностью и беспристрастностью и опираются на аналитическое мышление.

Повседневный стиль жизни отличается спонтанностью и гибкостью и подвержен воздействию текущего момента. Не любит подчиняться чьей-то воле или графику. Его стремление к совершенству позволяет ему хорошо справляться с работой при минимальном

контроле со стороны. Он с готовностью выполняют задания, в которых допускается гибкий график работы и определенная независимость.

Очень находчив и практичен в делах. Тяжело переносит рутину, однообразие и скуку. Впадает в апатию, если приходится долго заниматься одним делом. Не может длительно заниматься бумажной или чисто интеллектуальной работой. Не любит административную и канцелярскую работу. Нуждается в конкретной, практической деятельности, активном отдыхе и частой смене впечатлений.

Любит безотлагательно и практично решать текущие проблемы. Ему нравится, если работа его увлекает и приносит осязаемые либо немедленные результаты. Подает всем пример независимой деятельности и умения приспособиться к нуждам текущего момента, не ограничивая себя традициями и процедурными вопросами, а также требованиями окружающих. Охотно накапливает техническую информацию только для того, чтобы использовать ее исключительно в практических целях.

Плохо видит перспективы дел в будущем, Обычно имеет хороший творческий потенциал, который ему трудно реализовать из-за чрезмерного скепсиса, неверия в успех и неуверенности в своих возможностях. Из-за своей скромности и нерешительности часто остается в тени, упуская важные шансы в жизни.

Опирается только на факты, и любит в интересующем его вопросе дотошно уточнять и конкретизировать все до последней мелочи, чтоб составить для себя четкую непротиворечивую картину, чем нередко выводит из себя окружающих.

Имеет нестандартный стиль выполнения работы. Коллективная работа нередко дается ему с большим трудом. Он эффективнее работают в одиночку, чем в составе команды. Окружающие и коллеги часто лишь раздражают и отвлекают его от эффективной практической деятельности, для успеха в которой оптимальна самостоятельная работа.

Не любит лидировать и проявлять лишнюю инициативу за исключением тех случаев, когда это больше сделать некому, а ситуация требует незамедлительных действий. При этом стиль его управления может быть резким, прямым, категорически отметающим любые рассуждения и требующим немедленных действий. В значимых для него делах может излишне придираться к качеству работы окружающих и контролировать, чтоб все делалось эффективно и экономно.

Мыслит конкретно и прагматично, но имеет также склонность к духовным и интеллектуальным занятиям, не любит останавливаться на достигнутом. Совмещает трезвый реализм и практичность с тягой к саморазвитию. Не выносит однообразия и может часто менять свои увлечения и занятия. Начинает тосковать, если достигает в избранной профессии успехов и не видит дальнейших возможностей для своего развития из-за снижения интереса к достигнутому. Пробует реализовать себя в новых направлениях.

Больше всего ориентирован в область прикладного, технического мастерства, в котором он мог бы оттачивать свои прикладные навыки. Любит ручную творческую работу, будь то игра на музыкальных инструментах, вязание, вышивание или изготовление поделок. Иногда ему бывает интересно испытывать себя в сложных ситуациях, преодолевать трудности, что способствует его самоутверждению. Вместе с тем, он не любит лишнего риска и редко проявляет опрометчивость в поступках.

Если цель неясна, может медлить с принятием решений, нуждается в поддержке и вдохновении. Если выбор сделан, несмотря на кажущуюся инертность и расслабленность, проявляет завидное упорство в достижении цели. В процесс своего труда никого не посвящает. Его результаты всегда являются сюрпризом для окружающих.

Имеет много полезных практических навыков. Умело решает бытовые проблемы. Быстро исправляет неполадки с бытовой и другой техникой. Склонен все устраивать так, как удобно ему, хотя старается считаться с интересами других.

Надежен в отношениях и всегда старается сдерживать свои обещания. Бескомпромиссен в принципиальных для него вопросах. Упрямо отстаивает свое мнение, проявляя категоричность и неуступчивость.

Не любит спешки, суеты, напрасной траты сил и средств. Из-за этого кажется талантливым лентяем. На самом деле он довольно подвижен и трудолюбив, но не любит это подчеркивать, Часто зависит от настроения, хотя старается ежедневно делать то, что у него получается, как правило, лучше чем у окружающих.

Скрытен, сдержан, недемонстративен. Старается уходить от конфликтов, проявляя рассудительность и сдержанность. Не интересуется личной жизнью других, о своей тоже не рассказывает. Ведет себя вежливо, холодно и отстраненно, защищая от окружающих свой ранимый внутренний мир. Но периодами может поступать неожиданно импульсивно.

Если окружающие грубо нарушают его внутренний комфорт или ограничивают независимость, может вспылить, о чем потом очень сожалеет. В остальных случаях старается быть выдержанным и лояльным.

Со скепсисом относится к бурным чувствам, но очень чувствителен к комплиментам. Сам их редко говорит другим. Настроение окружающим предпочитает поднимать скорее шутками, чем похвалой. Обладает чувством юмора с оттенком иронии. Критичен и ироничен, но старается щадить чувства других, поэтому о недостатках обычно говорит в необидной форме, хотя это ему не всегда удается.

Тяжело воспринимает малейший дискомфорт, как внешний, так и внутренний. Бережно относится к своему здоровью и заботится о здоровье близких.

Любит природу, охотно путешествует и делится с близкими и симпатичными ему людьми своими впечатлениями и ощущения от поездок.

Старается элегантно и со вкусом одеваться. Ценит в одежде и в интерьере помещения своеобразие и оригинальность, не любит стандартов, придает большое внимание качеству.

Не проявляет активности в новых знакомствах, ждет инициативы от других, но может не сразу на нее отреагировать. Со всеми старается поддерживать ровные отношения, но на сближение как правило не идет.

С трудом как сближается, так и расстается с людьми. Старается формально не расставаться, а сводить контакты к минимуму. Если решается на разрыв отношений, то делает это молча, избегая объяснений и обсуждений.

Любит иногда повеселиться в компании приятных ему людей, но если на вечеринке его заставляют участвовать в конкурсах или танцевать, старается незаметно уйти.

Ему импонируют смелые, искренние, доброжелательные и открытые люди, вселяющие веру в успех и поднимающие ему настроение. Непредсказуемый и независимый по натуре партнер вызывает у него чувство любопытства и желание его удержать.

2. Инициальный подтип

Технологичен, практичен и рационален в делах. Трудолюбив и энергичен, не любит напрасной траты времени и сил. Умеет чередовать полезные занятия с приятным и активным отдыхом, старясь сохранять в этом необходимый баланс.

Очень ценит комфорт и хорошие условия работы. За бесполезную работу браться не будет. Если увлечен делом, развивает большую работоспособность. Любит работать с полной отдачей, быстро и качественно, с высокой продуктивностью.

Предпочитает заранее продумывать детали предстоящей работы, чтобы потом работать слаженно, четко и быстро. В работе тщателен и добросовестен. Делает все качественно. Знает себе цену и гордится результатами своей работой.

Незаменим в экстремальных ситуациях. В таких случаях действует быстро и слаженно, добиваясь немедленного выхода из кризисной ситуации.

Скептичен и недоверчив к новым идеям, настроен на быстрый, конкретный результат. Ищет способы усовершенствования своего труда, так как не выносит шаблонов и примитивизма в способах работы. Не может мириться со старыми подходами и не прочь проверить какие-то новые нестандартные решения на практике. Убедившись в эффективности но-

вых способов, развивает и совершенствует их, проявляя находчивость и упорство. Добивается хорошего качества, пользы и функциональности того, чем занимается.

Приспособления и инструменты для своей работы содержит в идеальном порядке, что позволяет ему экономить время в работе, когда они понадобятся. Очень переживает, если забудет положить что-то на место и потом приходится долго искать.

Стремится быть эрудированным в различных областях знаний. Очень любознателен, много читает. Имеет разносторонние интересы, легко обучается новому. Это хороший лектор, так как умеет просто и доходчиво объяснять сложные вещи.

По натуре — индивидуалист, которому трудно что-либо навязать. Предпочитает свои проблемы решать самостоятельно, имеющимися в его распоряжении средствами. Не любит просить о помощи или одалживать что-нибудь. Предпочитает иметь в своем распоряжении все необходимое, чтобы ни от кого не зависеть. Все, нужное для дела, приобретает заранее. Старается иметь весь инвентарь для рационального труда и полноценного активного отдыха.

Не любит бумажной работы и находит возможности сокращать ее до минимума. Всю документацию содержит в порядке, чтобы избежать в дальнейшем лишней траты времени.

Обычно достигает высокого мастерства в своем деле, но несколько неуверен в себе, склонен к сомнениям в своих перспективах и колебаниям настроения. Нуждается в моральных и материальных стимулах.

Не демонстративен, но очень чувствителен к оценке своих способностей и обижается, если сделанное им не заметили и не похвалили. Вместе с тем не любит как получать, так и делать другим незаслуженных комплиментов.

Контрастен в своем поведении: то расслаблен и спокойно созерцателен, то активен и подвижен. Не может долго быть на одном месте или заниматься одним делом. Нетерпелив и не любит, когда долго развивают одну и ту же тему. Сам обычно молчалив и немногословен.

Хорошо распределяет свои мероприятия: если есть время, не торопит событий, но, почувствовав, что пришла пора действовать, становится очень мобильным, подгоняя себя и других. Обычно укладывается в сроки, несмотря на то, что часто отвлекается на другие занятия.

Очень расторопен в бытовых и хозяйственных вопросах. Охотно занимается физическим трудом, ремонтом вещей, помещения и техники. Многое умеет делать своими руками.

Не выносит критики и подсказок в вопросах, в которых считает себя компетентным. В разговоре убеждает логикой и фактами. Его трудно переубедить в споре. В том, что считает верным, настойчив до упрямства: не идет на компромиссы даже в самых критических ситуациях. Доказывая свою правоту, горячится и бывает излишне импульсивен и несдержан.

Очень скрытен и недоверчив, не любит быть в центре внимания. Ему трудно вписаться в непривычное общество. Неохотно идет на контакт с незнакомыми людьми, предпочитает общаться с единомышленниками. Уважает способных и талантливых людей; по возможности старается создавать все условия для развития их способностей.

Не приемлет фамильярности, умеет взглядом или жестом поставить человека на место. Обостренно чувствует недоброжелательность, наигранность и фальшь. Не может заставить себя общаться с нужными, но не симпатичными ему людьми. Поссорившись с кем-либо, мириться первым не идет, даже если осознает свою неправоту.

Если его не понимают, замыкается в себе, становится холодным, резким, неприступным. Не умеет устранять натянутость в общении, предпочитает уйти или отгородиться от собеседника стеной молчания. Отзывчив только на доброту и искренность. Не выносит лицемерия. Честен в отношениях, добросовестен, обязателен и пунктуален.

На него всегда можно положиться: надежен в дружбе, любви и в делах. Охотно приходит на помощь по первому зову, сочувствует чужому горю. Однако может навсегда отвернуться от человека, который потерял его доверие и уважение.

Устает от однообразия и рутины, охотно путешествует, общение с природой его успокаивает. Новые занятия и увлечения поднимают его жизненный тонус и помогают пре-

одолеть апатию. Любит спорт, азартен в соревнованиях. Не прочь испытать острые ощущения, но без риска для жизни и здоровья.

Бережно и осторожно относится ко всему живому: людям, природе, животным, даже насекомым. Внимательно следит за своим здоровьем и внешней формой. По этой же причине избегает вредных привычек.

Это человек с обостренной чувствительностью: плохо реагирует на духоту, неприятные запахи, неудобную одежду и обувь, неэстетичный вид людей или пищи. Не выносит пьянства, грязи, плохих манер.

Тяжело переносит физический и душевный дискомфорт и старается сделать все возможное для его устранения. Не приемлет насилия и сам не умеет оказывать давления на других.

Внимателен к людям, заботлив и стабилен в отношениях, но очень независим по характеру. Не приемлет рамок и ограничений, из-за чего может не посчитаться с интересами других, если они не совпадают с его собственными. Когда кто-то пытается ограничить его свободу, может даже пойти на разрыв отношений.

Ценит во всем красоту и гармонию, хотя внутреннее равновесие дается ему с трудом. Очень впечатлителен и раним, склонен впадать в депрессию даже по незначительному поводу. Фаталист в душе, верит в неизбежность, не пытаясь насильно изменить ход событий. Очень скептичен и недоверчив. Ему часто не хватает решимости и веры в успех, из-за чего может упускать серьезные шансы.

Боясь проявить неуместные эмоции или показаться навязчивым, скрывает свои проблемы от посторонних, предпочитая переживать их в одиночестве. Ему трудно выразить свои чувства в словах. Он не любит их демонстрировать при посторонних. Старается говорить о своих чувствах в шутливой форме, рискуя быть неправильно понятым.

Не сентиментален, проявления нежности даются ему с трудом. Свою любовь доказывает делами, а не словами. Если случаются недоразумения, не любит оправдываться. Чувствует себя внутренне одиноким, если рядом нет чуткого, оптимистично настроенного человека, способного все понять и ободрить его в периоды пессимизма и меланхолии.

ГИПОТЕЗЫ

УДК 159.923.2+612.82

Каменева С. К., Осипов А. В.

ПРИЗНАКИ РЕЙНИНА В СВЕТЕ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ТЕОРИИ ПОЛА. ЧАСТЬ 1

Статья носит теоретический характер и продолжает поиск корреляций между соционикой и эволюционной теорией пола В.А. Геодакяна. В данной работе рассмотрены признаки Рейнина, взаимозависимые к признакам базиса Юнга (они рассматривались в предыдущей работе на эту тему, «Соционика в свете эволюционной теории пола»), с точки зрения теории пола, показана их роль и форма проявления в эволюции человека.

Ключевые слова: пол, эволюционная теория пола, соционика, базис Юнга, признаки Рейнина.

В предыдущей статье [1] была выдвинута гипотеза и представлены аргументы в ее доказательство, показывающие, что признаки базиса Юнга имеют эволюционную (в рамках эволюционной теории пола [2]) природу. Но если базис Юнга (4 признака из 15-и) имеет эволюционную природу, то что же остальные 11, какова их природа? Поиск ответа на этот вопрос побудил нас к более детальному рассмотрению указанной выше темы.

Эволюционная теория пола в соционике: базис Юнга

Согласно эволюционной теории пола, пол есть природное приспособление, обеспечивающее эволюцию у более высокоуровневых форм жизни [2]. А именно, пол есть способ разбиения популяции как системы на две подсистемы: мужские особи ответственны за сбор и хранение *оперативной* информации, женские — *консервативной*. В соответствии с этой теорией, появление любого нового качества в двуполой популяции происходит не синхронно, а *гетерохронно*, как показано на рис. 1: сначала новое качество появляется в генотипе у мужских особей (М), на протяжении нескольких поколений проверяется на жизнеспособность (фаза II) и лишь затем передается (фаза III) и закрепляется (фаза IV) у женских особей (Ж). Показателями эволюции являются половой диморфизм (морфологические различия между М и Ж) и половой дихронизм (расхождение по времени в появлении нового качества у двух полов) [2, 3]. Важным для дальнейшей работы будет то обстоятельство, что фазы I и V проходят в стабильной среде, формируя таким образом периоды *стабильности*, начальный и конечный, а фазы II-IV — в изменяющейся (по Геодакяну — движущей) среде, формируя аналогично *переходные* периоды.

В предыдущей статье на основании гендерных различий в распределении полюсов признаков базиса Юнга было выдвинуто предположение, что эти признаки есть показатели полового диморфизма — изменяющиеся в процессе эволюции качества, в данном случае — психологические. Соответственно, они показывают, что человечество эволюционирует от одного полюса базиса Юнга к другому, от старого к новому, а именно: от этики к логике, от интуиции к сенсорике, от интроверсии к экстраверсии, от иррациональности к рациональности [1].

Замечание*. Следует учитывать, что в принципе эволюция любых качеств (в том числе и рассматриваемых здесь признаков базиса Юнга, имеющих психологическую природу) идет независимо друг от друга, поэтому их начало и конец, а также скорость могут, вообще говоря, не совпадать.*

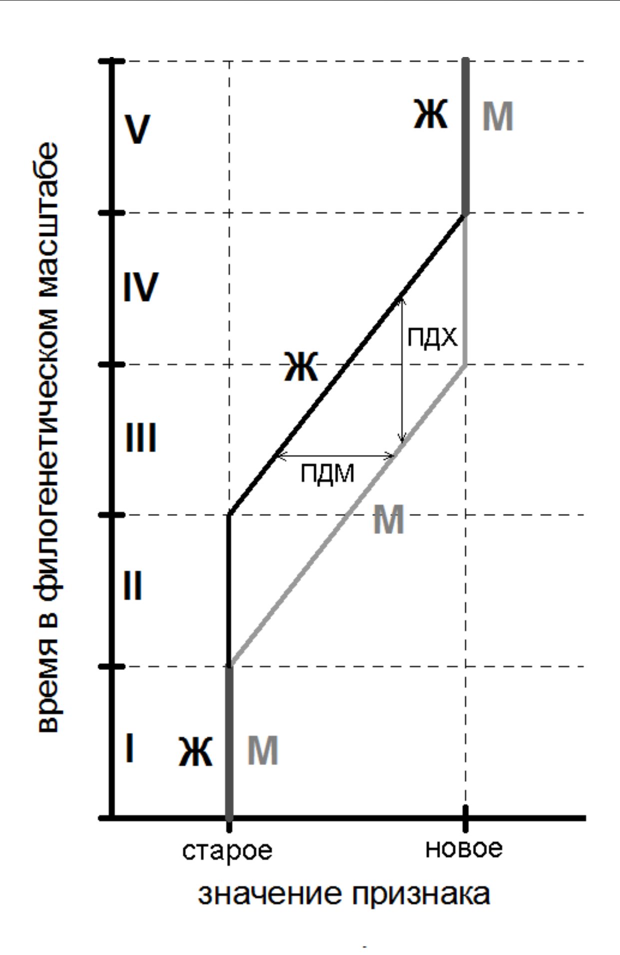


Рис. 1. Схема эволюции признака в филогенезе: Ж — женский пол, М — мужской пол, ПДМ — половой диморфизм (расхождение в значении признака между М и Ж); ПДХ — половой дихронизм (расхождение во времени изменения признака). Фазы: I — доэволюционная, II — дивергенции, III — эволюции, IV — конвергенции, V — постэволюционная.

Что касается других признаков (11-и признаков Рейнина в классическом их понимании), как и было сказано в предыдущей статье, ответ на вопрос о природе некоторых из них можно получить, опираясь на свойство взаимозависимости признаков [4, 5].

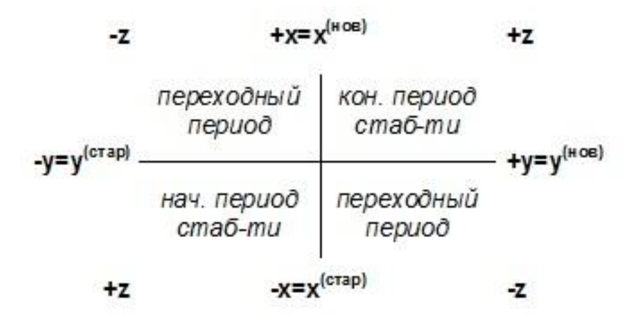


Рис.2. Взаимозависимость признаков в свете ЭТП: X и Y — признаки базиса Юнга, Z — взаимозависимый к ним признак Рейнина.

Действительно, давайте рассмотрим признаки, взаимозависимые к признакам базиса Юнга (см. рис. 2): полюсы этих признаков могут быть представлены как комбинация двух старых, двух новых или старого и нового полюсов признаков базиса Юнга соответственно. С точки зрения динамики эволюционного процесса очевидно, что пересечение двух старых полюсов может быть только в исходной доэволюционной для обоих признаков фазе (фаза I,

см. рис. 1), двух новых — только в конечной постэволюционной (фаза V); объединяет эти фазы то, что они обе соответствуют стабильной (устойчивой) среде (стабильной **для обоих** признаков, поскольку, как уже было сказано, в принципе эволюционируют они независимо, а потому их начальная и конечная точки могут не совпадать); а вот пересечения старого и нового полюсов, соответственно, возможны только в переходный период (опять же для обоих признаков!), в нестабильной (неустойчивой) среде (фазы II-IV), когда в популяции идет переход от старых форм к новым и могут встречаться обе формы.

Рассмотрим теперь эти признаки более подробно.

Эволюционная теория пола в соционике:
признаки Рейнина, взаимозависимые к признакам базиса Юнга

Всего таких признаков (и соответствующих им четверок малых групп) шесть [4]. Рассмотрим их по порядку.

1. Аристократия / Демократия.

Начнем с признака «аристократия / демократия», который является взаимозависимым к признакам «логика / этика» и «интуиция / сенсорика», см. рис. 3. В соответствии с логикой эволюционного процесса, полюс «аристократия» соответствует стабильным фазам (малые группы «гуманитарии» — начальной, «управленцы» — конечной), полюс «демократия» (малые группы «исследователи» и «социалы») — переходным.

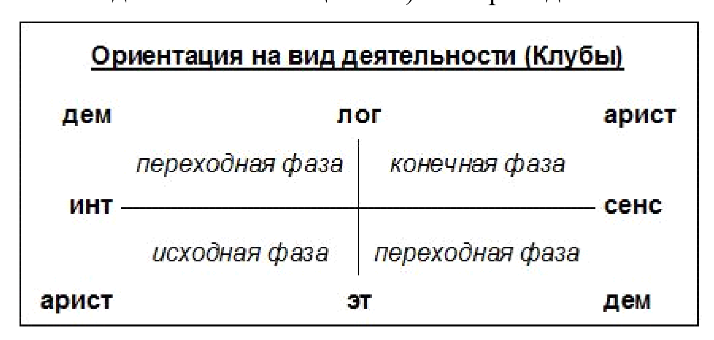


Рис. 3. Признак Рейнина «аристократия / демократия» с точки зрения эволюционной теории пола.

Действительно, в стабильной среде деление на социальные слои и группы имеет законченную форму, конкретный вид (□ и ● в одном блоке [6]) ▯ структура общества становится зримой (пионеры ▯ с красными галстуками, пограничники ▯ в зеленом, милиционеры ▯ в темно-сером и в фуражках с красным околышем, и т.д.). Симпатии-антипатии принадлежат не отдельным личностям, а социальным группам (└ и ▲ в одном блоке); а самое главное, в силу стабильности такого деления общества на протяжении жизни нескольких поколений, представители сословий действительно приобретают некоторые общие черты характера, психологические особенности, характерные для всей группы в целом. В переходный период все смешивается (как в Гражданскую войну — красные, белые, зеленые и т.д., смена власти со всеми ее атрибутами возможна каждый день), старая структура уже не работает, новая — еще, соответственно, зримые (явные) атрибуты власти также теряют свою силу и значимость (солдат или даже невоенный может командовать офицерами). На что ориентироваться? Структура общества в целом, как и отдельных его элементов, строится, исходя из общей, целостной картины (□ и ▲ в одном блоке); поскольку группы еще не сложились в окончательном виде, то власть ▯ по личному предпочтению, как и симпатии ▯ сильным личностям (● и └ в одном блоке), которые выступают центром формирования, образуя ядро такой группы, некий центр кристаллизации.

2. Статика / Динамика.

Далее перейдем к признаку «статика / динамика», который является взаимозависимым к признакам базиса Юнга «рациональность / иррациональность» и «экстраверсия / интроверсия», см. рис. 4. Полюс признака «динамика» соответствует стабильным фазам (малые группы «восприимчиво-адаптивные» — начальной, малая группа «линейно-напористые» — конечной), полюс «статика» (малые группы «гибко-разворотливые» и «стабильно-уравновешенные») — переходным.



Рис. 4. Признак Рейнина «статика / динамика» с точки зрения эволюционной теории пола.

С нашей точки зрения, объяснение здесь может быть следующее:

- в устойчивой среде изменения минимальны, поэтому статическая картина, постоянные свойства объектов и отношений считывается на витальном уровне — «автоматически», неосознанно, тогда как сознание направляется на осмысление менее заметных и более неопределенных процессов — происходящих *изменений*;
- в неустойчивой же, переходной среде неосознанно («автоматически») считываются *изменения*, их темп и направленность, поскольку они до некоторой степени постоянны на протяжении жизни одного поколения, в то время как ментальное кольцо направлено на осознание и анализ статических свойств окружающего мира (ввиду постоянных изменений, фактически они для каждого поколения свои или даже изменяются и их надо отслеживать и переосмысливать).

3. Конструктивизм / Эмотивизм.

Признак «конструктивизм / эмотивизм» является взаимозависимым к признакам базиса Юнга «рациональность / иррациональность» и «логика/ этика», см. рис.5. Соответственно, полюс «эмотивизм» соответствует стабильным фазам (малые группы «кубки» — начальной, «пентакли» — конечной), полюс «конструктивизм» (малые группы «мечи» и «посохи») — переходным.



Рис. 5. Признак Рейнина «конструктивизм / эмотивизм» с точки зрения ЭТП.

Признак «конструктивизм /эмотивизм» обусловлен свойством контактности / инертности вертикальных блоков модели А [6]. Соответственно, и его интерпретация строится на этих свойствах:

- в устойчивой среде оперативный контакт с окружающей средой поддерживается по ◣ — сначала оценивается и регулируется эмоциональная атмосфера, налаживаются контакты, взаимоотношения, а более глубокое взаимодействие, и вместе с тем постоянство, консервативность — по ◪, дела и договоренности имеют принципиальное значение;
- в неустойчивой среде наоборот: постоянный оперативный контакт поддерживается по ◪, улаживаются формальности и выполняются дела, а более глубокое взаимодействие — по ◣, здесь уже чувства и эмоции носят принципиальный характер, они инертны и консервативны.

4. Тактика / Стратегия.

Признак «тактика / стратегия» является взаимозависимым к признакам базиса Юнга «рациональность / иррациональность» и «интуиция / сенсорика», см. рис. 6. Соответственно, стабильным фазам (малые группы «восприимчивые» — начальной, «основательные» — конечной) соответствует полюс «тактика», переходным (соответственно, малые группы «гибкие» и «обстоятельные») — полюс «стратегия».



Рис. 6. Признак Рейнина «тактика / стратегия» с точки зрения ЭТП.

Признак «уступчивость / упрямство» обусловлен свойством оценочности / ситуативности вертикальных блоков модели А [6]. Соответственно, и его интерпретация строится на этих свойствах:

- в устойчивой среде (стабильная фаза) постоянно включены ■ и ∟ (отслеживаются полезность действий и складывающиеся отношения), по ситуации подключаются □ и ▙;
- в неустойчивой среде (фаза перехода) наоборот: постоянное включены □ и ▙ (отслеживаются системные свойства и энергетика объектов), по ситуации подключаются ■ и ∟.

5. Уступчивость / Упрямство.

Признак «уступчивость / упрямство» является взаимозависимым к признакам базиса Юнга «логика / этика» и «экстраверсия / интроверсия», см. рис. 7. Соответственно, стабильным фазам (малые группы «душевные» — начальной, «деловые» — конечной) соответствует полюс «уступчивость», переходным (соответственно, малые группы «страстные» и «хладнокровные») — полюс «упрямство».



Рис. 7. Признак Рейнина «уступчивость / упрямство» с точки зрения ЭТП.

Признак «тактика / стратегия», также как и предыдущий, обусловлен свойством контактности / инертности вертикальных блоков модели А [6]. Соответственно, и его интерпретация строится на этих свойствах:

- в устойчивой среде оперативный контакт с окружающим миром поддерживается по ◑ (включение в ситуацию начинается с «прощупывания» деталей, конкретики), а более глубокое взаимодействие, консервативность, принципиальность — по ◭ (перспективы, идеи, новые возможности, выделение сути, определение сроков и темпов развития);
- в изменяющейся среде наоборот: оперативный контакт поддерживается по ◭ (соответственно, включение в ситуацию начинается с выяснения скорости изменений, перспектив и возможных путей развития, определения сути проблемы), а уже более глубокое взаимодействие, консервативность — по ◑ (освоение пространства, проработка деталей, внимание к частностям).

6. Беспечность / Предусмотрительность.

Признак «беспечность / предусмотрительность» является взаимозависимым к признакам базис Юнга «сенсорика / интуиция» и «экстраверсия / интроверсия», см. рис. 8. Соответственно, стабильным фазам (малые группы «настрой на личный интерес» («Пажи») — начальной, «настрой на престиж» («Короли») — конечной) соответствует полюс «предусмотрительность», переходным (малые группы «настрой на уникальность» («Рыцари») и «настрой на комфорт» («Дамы»)) — полюс «беспечные».

Стимульные группы
бесп
экстр
пред
переходная фаза
конечная фаза
инт
сенс
исходная фаза
переходная фаза
пред
интр
бесп

Рис. 8. Признак Рейнина «беспечность / предусмотрительность» с точки зрения ЭТП.

Признак «беспечность / предусмотрительность», как и предыдущий, обусловлен свойством оценочности / ситуативности вертикальных блоков модели А [6]. Его интерпретация аналогична:

- в устойчивой среде постоянно включены ● и △ (отслеживаются красота, статус объектов и темпы и направления развития происходящих процессов); по ситуации подключаются ▲ и ○;
- в неустойчивой среде наоборот: постоянно включены ▲ и ○ (отслеживается суть происходящего, возможные варианты и физические ощущения, комфорт, удобство), а по ситуации подключаются ● и △.

Заключение

В статье рассмотрена гипотеза об эволюционной природе 6-и признаков Рейнина из 11-и, являющихся взаимозависимыми к признакам базиса Юнга.

1. Теоретическая сторона: что нам дает соединение соционики с эволюционной теорией пола?

   Если мы признаем, что признаки базиса Юнга имеют эволюционную природу, и что рассматриваемые 6 из 11-и признаков Рейнина также отражают динамику этого процесса, то таким образом мы признаем, что соционика — это отражение эволюции психики человека, от его начальной, в некотором смысле архаической формы в лице типа ИЭИ, к конечной (то, что мы можем видеть сейчас) форме в лице типа ЛСЭ.

2. Практическая сторона: как можно применить полученные знания на практике?

   Фактически, данные признаки определяют успешную стратегию выживания в устойчивой и неустойчивой среде (в стабильной и переходной фазе). А поскольку жизнь представляет собой чередование фаз стабилизации и изменений (фактически, фазы количественных и качественных изменений), то интерпретация данных признаков представляет собой принцип смены стратегии выживания в зависимости от фазы, причем на любом уровне — от отдельного индивида до социальных групп (с учетом интегральной соционики).

3. А что же остальные 5 признаков Рейнина? Что можно сказать об их природе?
   На данный момент у нас нет ответа.

Литература:

1. *Осипов А. В.*, Соционика в свете эволюционной теории пола // Соционика, ментология и психология личности. — 2011. — №6.
2. *Геодакян В. А*. Эволюционная теория пола // Природа. — 1991. — № 8. — С. 60.
3. *Геодакян В. А.* Мужчина и женщина. Эволюционно-биологическое предназначение // Женщина в аспекте физической антропологии. — М., 1994.
4. *Рейнин Г. Р.* Соционика: Типология. Малые группы. — СПб: Изд-во «Образование-Культура», 2005.
5. *Осипов А. В.* Взаимозависимость признаков Рейнина. / В кн.: Соционика для профессионалов. Соционические технологии в педагогике и управлении персоналом. Под ред. Т. Н. Прокофьевой. — М.: «Алмаз», 2008.
6. *Аугустинавичюте А.,* «Теория признаков Рейнина». / В кн.: А. Аугустинавичюте. «Социон». — М.: «Черная белка», 2008.

Статья поступила в редакцию 31.07.2013 г.

ВОПРОСЫ СОЦИОНИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 159.923.2+37.022

Процкий Т.С.

НАБЛЮДЕНИЯ ИЗ ПРАКТИКИ: КАК РАЗНЫЕ ТИМы ИЗУЧАЮТ И ПРИМЕНЯЮТ СОЦИОНИКУ

Калининградский центр соционики, silmand@bk.ru

Статья посвящена обобщению наблюдений за представителями различных соционических типов во время и после их обучения в Калининградском центре соционики (более 200 студентов). Материал может быть полезен соционикам-практикам, которые сталкиваются с типологическими закономерностями восприятия соционики людьми различных ТИМов.

Ключевые слова: соционика, методика преподавания соционики, соционическая диагностика, субъективисты, объективисты, структурная логика, деловая логика.

С момента основания Калининградского центра соционики прошло почти три года. За это время я и мои коллеги выпустили более 35 курсов обучения соционике (на базовом, продвинутом и углубленном уровне), провели десятки тематических семинаров, ознакомительных лекций в учреждениях образования, а также организовывали индивидуальные и групповые диагностики соционических типов. Во время проведения курсов и консультаций мы часто наблюдаем за тем, как люди одних и тех же типов схожим (а порой — идентичным) образом усваивают знания по соционике. Благодаря этим наблюдениям мы стараемся постоянно улучшать методику преподавания соционики, чтобы каждый из 16 типов мог извлечь для себя максимум пользы из этой науки. В данной статье я рассмотрю основные закономерности, наличие которых подтверждено длительными наблюдениями как в течение курсов и мероприятий нашего центра, так и за период моей индивидуальной практики обучения соционике и диагностике типов самых разных людей.

Цвет ценностной логики при обучении соционике

Речь идёт, конечно же, о «субъективистах» и «объективистах» — или «весёлых»[1] и «серьёзных»[2] квадрах с ценностной *структурной* (☐) либо *деловой* (■) *логикой* соответственно. По нашему мнению, это различие оказывает огромное влияние на эффективность процесса обучения в любой образовательной сфере — будь то школа, университет или курсы повышения квалификации. Например, значительно будет различаться характер преподавания одного и того же предмета от лица объективиста или субъективиста — равно как и восприятие информации аудиторией в значительной степени будет определяться квадровым составом учеников.

Обратимся к классическому определению экстравертной и интровертной логики (мышления), данному К.Г. Юнгом.

Экстравертное мышление:

«Вследствие общей экстравертной установки мышление ориентируется по объекту и по объективным данным».

«[экстравертное мышление] имеет стремление ставить всю совокупность своих жизненных проявлений в зависимость от интеллектуальных выводов, в конечном счете ориентирующихся по объективно данному, или по объективным фактам, или по общезначимым идеям».

[1] Первая и вторая квадры.

[2] Третья и четвертая квадры.

Интровертное мышление:

«…если главный акцент падает на субъективный процесс, то возникает тот другой род мышления, который противостоит экстравертному типу, а именно в направлении, ориентирующемся на субъекта и на субъективно данное; я называю его интровертным. Из этого другого ориентирования возникает мышление, которое не определено объективными фактами и не направлено на объективно данное, то есть такое мышление, которое исходит от субъективно данного и направлено на субъективные идеи или на факты, имеющие субъективную природу».

При проведении курсов мы заметили, что при объяснении материала представители 3–4 квадр гораздо больше нуждаются в конкретных фактах и примерах (та самая ориентация на «объективно данное»), наглядном иллюстративном сопровождении, нежели *субъективисты* (Альфа и Бета). Не случайно «культура» электронных презентаций вроде Power Point пришла к нам из западных стран и, прежде всего, из США, в которых важнейшей частью менталитета и общественной жизни является именно ■, логика фактов. С точки зрения носителя *структурной логики* подобные презентации почти не несут какой-либо полезной информации (речь идёт о сугубо сопроводительных слайдах), поскольку для □ абсолютно естественна способность легко абстрагироваться от предлагаемой информации и моделировать отвлечённые ситуации, которые не происходили в реальной жизни, но *вполне могли бы произойти.* Для квадр «*субъективистов*» пояснение материала может проводиться в буквальном смысле «на пальцах», без конкретных примеров и почти без иллюстративного материала, и это практически никак не скажется на качестве его усвоения. Стоит заметить, что интересно и компактно поданная информация, конечно же, всегда воспринимается легче представителями любых типов.

У «*объективистов*» ситуация иная. Очень хорошо чувствуется, когда аудитория с преимущественно ценностной ■ теряет нить рассуждений представителя 1–2 квадр, если он не приводит конкретных примеров. В таком случае слайды, пиктограммы, надписи на доске, а также иллюстрирующие примеры из жизни являются важными опорными точками, по которым лектор вместе с аудиторией идёт к конечному выводу. К сожалению, этот простой принцип очень часто не соблюдается в обычной преподавательской практике: всем известны примеры лекторов, которые прекрасно разбираются в своём предмете, но слушатели воспринимают их с большим трудом и почти ничего не запоминают.

При разборе квадр и соционических типов для 3–4 квадр типы начинают «оживать» только после того, как будут приведены в качестве примеров несколько ярких представителей того или иного типа. Правда, дальше возникает следующая особенность (особенно у носителей ■ в блоке Эго): между приведёнными персонажами *объективисты* часто замечают больше различий, нежели сходств (это действительно так, если ориентироваться только по объективно данным, «внешним» признакам), поэтому лектору необходимо дополнительными примерами проиллюстрировать, в каких конкретно типологических особенностях схожи человек А и человек В, подробно разложить всю цепочку рассуждений. Носители ценностной □ в таких ситуациях мысленно «убегают» вперёд, быстрее видят неочевидные связи между приводимыми примерами и в столь подробных разъяснениях нуждаются реже.

По нашим наблюдениям, для новичков в соционике, особенно если они из 3–4 квадр, лучше всего подходят краткие, наглядные и компактные таблицы с основной информацией — например, таблица с типами и квадрами, с краткой расшифровкой аспектов, с признаками Рейнина и т.д. Информация в виде таблиц запоминается ими гораздо быстрее, и уже к середине курса группа достаточно хорошо ориентируется в основных терминах и понятиях, а также быстро комбинирует ответы на вопросы, заданные в непривычной форме — например, «назовите всех творческих *этиков-негативистов*». Без наглядных таблиц и простых схем перед глазами такой запрос может вызвать у ■-аудитории достаточно долгое «подвисание».

Интересно наблюдать за тем, как представители разных типов воспринимают таблицу интертипных отношений. *Субъективисты* в первую очередь выясняют **принципы**, по которым работают ИТО, чтобы потом самостоятельно достраивать варианты для нужного

соционического типа (кто кому *заказчик*, *ревизор* и т.д.), а *объективисты* часто спрашивают: «нужно ли эту таблицу выучить?». Им порой это кажется более простым путём, чем понимание абстрактных законов ИТО и их достраивание по аналогии.

Долгий путь от теории к практике

Ни для кого не секрет, что соционика зародилась, развивалась и продолжает развиваться преимущественно в среде клуба исследователей первой квадры, т.е. соционика в значительной степени является продуктом мыслительной деятельности *структурных логиков*. Данный факт во многом определяет современное состояние соционики как научного направления, её статус в научных, деловых и прочих кругах. *Структурная логика* квадры Альфа (в сочетании с аспектом *интуиции возможностей*) как основа теоретической науки генерирует множество концептуальных идей, наиболее прикладные из которых рано или поздно переходят в сферу *логики* практической, *деловой* — и вот здесь у соционики пока что полноценного перехода не получается. Не случайно в настоящее время существует множество разновидностей соционики — на уровне сложившихся школ, организаций или отдельных соционеков. Если соотнести конкретный вариант предлагаемой соционики с типом предлагающего, то возникает картина, очень похожая на наблюдения за нашими же студентами и выпускниками, а также за теми, кто увлекается соционикой самостоятельно и периодически посещает наши встречи или мероприятия.

Каковы особенности восприятия соционики разными типами? Здесь — опять же — одним из ключевых параметров является разница в восприятии информации с т.з. ценностной *структурной* или *деловой логики*. По нашей статистике 71% наших выпускников — представители квадр *объективистов* (28% Гамма, 43% Дельта). На первый взгляд может показаться, что *субъективисты* меньше интересуются соционикой, но причина такого значительного перевеса среди студентов кроется в другом: *субъективисты* (особенно носители сильной □) в большей степени склонны осваивать те или иные знания самостоятельно, а не учиться у кого-либо. *Белые логики* чаще всего уверены, что разберутся без посторонней помощи, даже если вопрос достаточно сложный. Как нам сказал один парень ЛИИ: «Если уж я понял, то ПОНЯЛ!».

Объективисты же действуют и мыслят иначе: для них лучше пройти обучение у тех, кто может **на практике** продемонстрировать свои знания, чем самим разбираться в достаточно обширной (часто — противоречивой) соционической литературе. Кстати говоря, *объективисты* не только чаще приходят обучаться к нам на курсы, но и приходят на индивидуальную консультацию по диагностике типа в 2,5 раза чаще, чем *субъективисты*.

Исходя из этого разделения, можно выделить две часто встречающиеся крайности (особенно у начинающих соционеков), которых мы стараемся максимально избегать и при обучении наших студентов, и у самих себя.

Крайность субъективизма. Человек с сильной или ценностной □ изучает некоторое количество соционической литературы, а затем, опираясь на свою природную способность достраивать причинно-следственные связи, изобретает какую-то «свою» соционику, которая зачастую не сходится с уже принятыми положениями, даже научно обоснованными (из других дисциплин). При этом расхождения особенно видны на практике — например, при диагностике типов. Такой человек легко подберёт обоснование под любую из 16 версий типа, особенно при сильной ▲, которая с лёгкостью генерирует различные интерпретации для одних и тех же явлений. Даже сами представители типов с сильной ▲ порой признаются, что при желании могут у одного и того же человека найти проявления сразу нескольких типов и подвести под них достаточно убедительные объяснения. Для *объективистов* подобные дискуссии кажутся чистым произволом и бесполезной тратой времени.

Крайность объективизма. Если в первом случае крайность состояла в чрезмерном переосмыслении (вплоть до искажения изначального смысла) и интерпретации, то человек с сильной или ценностной ■, впадая в крайность, изучает источники по соционике и пользуется ими безо всякого самостоятельного осмысления. Со стороны это может выглядеть как

эклектичный набор фактов, цитат и ссылок на источники, а взаимосвязь и даже противоречия между ними осознаются плохо (☐ — вытесненный аспект). Мы очень часто замечали за носителями ■, что к написанному они относятся как к технологии, полностью готовой к применению, хотя порой даже сами авторы книг или статей по соционике отмечают их гипотетический характер. Некоторые объективисты, не желая вникать в запутанную теорию, спрашивали, нет ли у нас какой-нибудь компьютерной программы, которая за пару нажатий клавиш точно определяла бы соционический тип.

Зависимость от сильных функций

Наибольшей ригидностью мышления обладают *рациональные логики* и/или *рациональные сенсорики*: если уж у них «записалось» достаточно искажённое восприятие соционики («Соционика — лженаука! Я читал об этом в интернете»), то порой переубедить такого человека бывает чрезвычайно сложно.

За *этиками* мы заметили тенденцию к игнорированию интертипных отношений, даже самых дискомфортных, особенно если дело касается близких отношений. К примеру, если *этику* человек симпатичен, то *ревизия* или *конфликт* с ним могут не осознаваться достаточно долго.

Структурные логики, как уже отмечалось выше, при диагностике типа другого человека опираются на своё субъективное представление о данном ТИМе, порой игнорируя важные внешние признаки и факты (приоритет своего понимания над фактами внешнего мира). Однако стоит заметить, что люди с ценностной ☐ проявляют бóльшую гибкость в использовании теории, нежели *объективисты*: при типировании нестандартного представителя того или иного ТИМа, *субъективист* даже при недостатке опыта может прийти к достаточно точной версии типа, благодаря сопоставлению и **самостоятельной интерпретации** различных положений теории **под конкретный случай**.

Для *объективистов* теория не всегда так же полезна, поэтому им нужно как можно больше реальной практики соционической диагностики, чтобы персональная эталонная «галерея» каждого из 16 типов была насыщена как можно большим количеством его вариантов (например, подтипов).

У носителей ■ в блоке Эго недостаток опыта проявляется в стремлении хвататься за первую бросившуюся в глаза деталь и делать вывод о ТИМе лишь на её основании («сказал про комфорт — значит *белый сенсорик*»). У носителей ☐ недостаток опыта виден в слишком вольной трактовке воспринятого («а может быть он под комфортом подразумевал хорошие отношения»).

По нашим наблюдениям, для точной диагностики типов наиболее «удачными» сочетаниями сильных функций обладают клубы *гуманитариев* и *социалов*, далее следуют *управленцы* и *исследователи*. Почему? *Этика* в сильных функциях позволяет хорошо чувствовать другого человека, тонко настраиваться на его состояние и распознавать невербальные реакции во время диагностики. *Интуиция* позволяет быстро схватывать суть или образ человека и даже при недостатке знаний и опыта верно «угадывать» его тип. У нас были случаи, когда представители клуба *гуманитариев* уже на базовом курсе обучения демонстрировали очень хорошие навыки диагностики, которые в среднем достигаются лишь к середине-концу второго курса.

Сенсорика в сильных функциях хорошо распознаёт физические (телесные) свойства при диагностике: мышечную расслабленность или едва уловимое напряжение (*иррациональность/рациональность*), уверенность и точность жестов/движений/походки или некоторую неловкость (*сенсорика/интуиция*), вне зависимости от комплекции более «мягкое» телосложение у *белых сенсориков* или более «плотное» у *волевых сенсориков* и т.д. *Интуиты* с трудом обращают внимание на эти нюансы.

Из всех четырёх психических функций *логика* оказывается самой «далёкой» от живых людей, но зато она позволяет обобщать теоретические знания и наиболее эффективно применять их на практике. *Логикам* следует помнить, что они склонны игнорировать «чело-

вечеческий фактор», при диагностике проявляется как подгонка под желаемую версию вместо учёта индивидуальных характеристик конкретного человека.

Для наиболее эффективного применения соционического знания нам всем следует помнить, что наш тип накладывает на нас определённые ограничения в восприятии информации из окружающего мира. В данной статье я постарался обобщить наиболее характерные закономерности, которые наблюдал во время преподавания соционики представителям различных ТИМов. Осознание этого, я надеюсь, поможет и любителям и профессионалам эффективнее пользоваться знаниями соционики и лучше доносить их до новичков.

Литература:

1. *Митрохина, А. Л.* Общая соционика. Информационный метаболизм психики. — М: ЧБ, 2010.
2. *Таланов, В.Л.* Свойства белой логики и её генезис. Результаты детального экспериментального исследования с далеко идущими выводами. 2010. // http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/T1.html
3. *Таланов, В.Л.* Структура признака «интуиты-сенсорики» и его гипотетические когнитивные механизмы, 2007. // http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/structure_intuit.html
4. *Эглит, И.М.* Определение соционического типа. — М: ЧБ, 2010.
5. *Юнг К. Г.* Психологические типы. — М.: «Прогресс — Универс», 1995.

Статья поступила в редакцию 08.09.2013 г.

ОБ АВТОРАХ

ГУЛЕНКО Виктор Владимирович — доктор философии в области соционики, один из ведущих специалистов в теории и практике соционики, автор ряда книг по социоанализу, социодиагностике и применению их в менеджменте, а также статей по соционике и психологии. Руководитель тренингов по прикладной соционике. Работает также в области детской психологии и кадрового консультирования. Разрабатывает проблемы «масок» типов, подтипов, малых групп, применения типологии личности в управлении и образовании.

КАМЕНЕВА Светлана Константиновна — практикующий психолог, бакалавр соционики, тренер, со-руководитель центра «Социолайф», автор ряда научно-прикладных статей по соционике, участница второй ступени Московского Гештальт Института

КОЗИН Роман Анатольевич — бизнес-тренер, консультант, специалист по подбору и развитию персонала, автор семинаров-тренингов: «Новые технологии в психологии управления», «Корпоративная безопасность». Соционические методы широко использует в работе как менеджер по персоналу, а также в вопросах кадровой безопасности, профориентации молодежи и детей, инвалидов, в том числе в областях хореографии и спорта, в социальной реабилитации детей (воспитатель детского приюта). Научная деятельность в области соционики и дифференциальной психофизиологии, психологии управления, менеджмента, организационного развития.

МЕГЕДЬ Валентина Васильевна — доктор философии в области соционики, психолог Центра практической психологии «Карвали». Специализация — личные, семейные и производственные консультации, психоаналитическая и психокоррекционная работа, профориентация детей и взрослых, проведение лекций и обучающих семинаров, научно-исследовательская работа, разработка психологических методик и технологий.

ОСИПОВ Алексей Владимирович — в 1998 году закончил физический факультет МГУ. В соционике с 2004 года, магистр соционики. Автор и соавтор нескольких статей, регулярный участник конференций. Область интересов: теория и психологическое наполнение признаков Рейнина, модель А и ее искажения, соционика в свете эволюции человека.

ПРОЦКИЙ Тимур Сергеевич — переводчик, психолог, бакалавр соционики. С 2010 года работает преподавателем соционики в Калининградском центре соционики, обучил и выпустил более 30 групп, регулярно проводит тематические семинары. Наибольший интерес: диагностика соционических типов, популяризация соционики среди психологов.

ФРОЛОВА Марина Геннадиевна — выпускница Московской Государственной Юридической Академии. С 2007 года работает в соционике. Преподаватель Школы прикладной соционики под руководством Е. А. Удаловой (Москва). Бакалавр соционики. Автор тренингов по развитию интуиции времени и интуиции возможностей у интуитов, семинара по интуиции времени для сенсориков.

SUMMARY

Gulenko V.V.

The trait "asking–declaring": the experimental testing of hypothesis

It is described the modeling experiment, organized and conducted by the author, to analyze the appearance of the trait "asking–declaring" in the interactions in small groups.

Keywords: socionics, modeling experiment, asking, declaring.

Frolova M.G.

Intuition of time for sensory types

It is described the manifestation of low-dimensional intuition of time at the sensory personality types. The practical recommendations for proper interaction between the intuitive and sensory types are given.

Keywords: socionics, intuition of time, dimension of psychical function.

Kozin R.A.

Functional motivation

A phenomenon of motivation is examined from the various sides using the theory of functional systems, neurophysiology, and socionics.

Keywords: socionics, motivation, type of information metabolism, brain structure, intertype relations, activation, extinguishment, quadra, ethnos.

Meged' V.V.

Characteristics of 16 types and 32 subtypes

There are descriptions of personality types, in 2 subtypes of each.

Keywords: socionics, type, characteristic, terminal subtype, initial subtype.

Kameneva S.K., Osipov A.V.

Reinin's features in the light of the theory of sex evolution

This article is theoretic and continues the search for correlations between socionics and Geodakyan's evolutionary theory of sex. In the article Reinin's features interdependent to ones from Yung's basis (see previous work) are considered from the point of view of evolutionary theory of sex, their role and form of expression in human evolution are shown.

Keywords: sex, evolutionary theory of sex, socionics, Yung's basis, Reinin's features.

Protzky T.S.

The observations from the practice: how different TIMs are exploring and applying socionics

The article is devoted to the synthesis of observations of the representatives of the different personality types during and after their training in the Kaliningrad center of socionics (over 200 students). The material can be useful for practitioners of socionics who face typological patterns of perception of socionics from people of different personality types.

Keywords: socionics, methods of teaching of Socionics, socionical diagnostics, subjectivist, objectivist, structural logic, business logic.

Система обозначений в соционике

Типы информационного метаболизма

▲□	IL	ИЛЭ	Интуитивно-логический экстраверт
○▙	SE	СЭИ	Сенсорно-этический интроверт
▙○	ES	ЭСЭ	Этико-сенсорный экстраверт
□▲	LI	ЛИИ	Логико-интуитивный интроверт
▙△	ET	ЭИЭ	Этико-интуитивный экстраверт
□●	LF	ЛСИ	Логико-сенсорный интроверт
●□	FL	СЛЭ	Сенсорно-логический экстраверт
△▙	TE	ИЭИ	Интуитивно-этический интроверт
●∟	FR	СЭЭ	Сенсорно-этический экстраверт
△■	TP	ИЛИ	Интуитивно-логический интроверт
■△	PT	ЛИЭ	Логико-интуитивный экстраверт
∟●	RF	ЭСИ	Этико-сенсорный интроверт
■○	PS	ЛСЭ	Логико-сенсорный экстраверт
∟▲	RI	ЭИИ	Этико-интуитивный интроверт
▲∟	IR	ИЭЭ	Интуитивно-этический экстраверт
○■	SP	СЛИ	Сенсорно-логический интроверт

Модель А типа ИМ на примере ИЛЭ

программная	▲ 1	□ 2	творческая
мобилизационная	∟ 4	● 3	контактная
активационная	▙ 6	○ 5	суггестивная
контролирующая	△ 7	■ 8	демонстрационная

Модель Ю типа ИМ на примере ИЛЭ

▲	1	акцептная, репродуктивная
□	2	продуктивная, творческая
∟	3	мнс, точка сборки типа
○	4	суггестивная

Функции информационного метаболизма

▲ – интуиция возможностей;	▙ – этика эмоций;
△ – интуиция времени;	∟ – этика отношений;
● – волевая сенсорика;	■ – деловая логика;
○ – сенсорика ощущений;	□ – структурная логика.

Таблица интертипных отношений

Отношение с: (кто он мне?)			▲□	○▙	▙○	□▲	▙△	□●	●□	△▙	●∟	△■	■△	∟●	■○	∟▲	▲∟	○■	Квадра
Тип (кто я?):			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
▲□	ИЛЭ	1	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	α
○▙	СЭИ	2	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	
▙○	ЭСЭ	3	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	
□▲	ЛИИ	4	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	
▙△	ЭИЭ	5	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	β
□●	ЛСИ	6	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	
●□	СЛЭ	7	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	
△▙	ИЭИ	8	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	
●∟	СЭЭ	9	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	γ
△■	ИЛИ	10	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	
■△	ЛИЭ	11	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	
∟●	ЭСИ	12	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	
■○	ЛСЭ	13	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	δ
∟▲	ЭИИ	14	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	
▲∟	ИЭЭ	15	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	
○■	СЛИ	16	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	

Т тождественные	п социального заказа (он мне приемник)	Сэ суперэго	дел деловые
Д дуальные	р социального контроля (он мне подконтрольный)	пп полной противоположности	м миражные
А активации	П социального заказа (он мне передатчик)	квт квазитождественные	ро родственные
З зеркальные	Р социального контроля (он мне контролер)	К потенциального конфликта	пД полудуальные